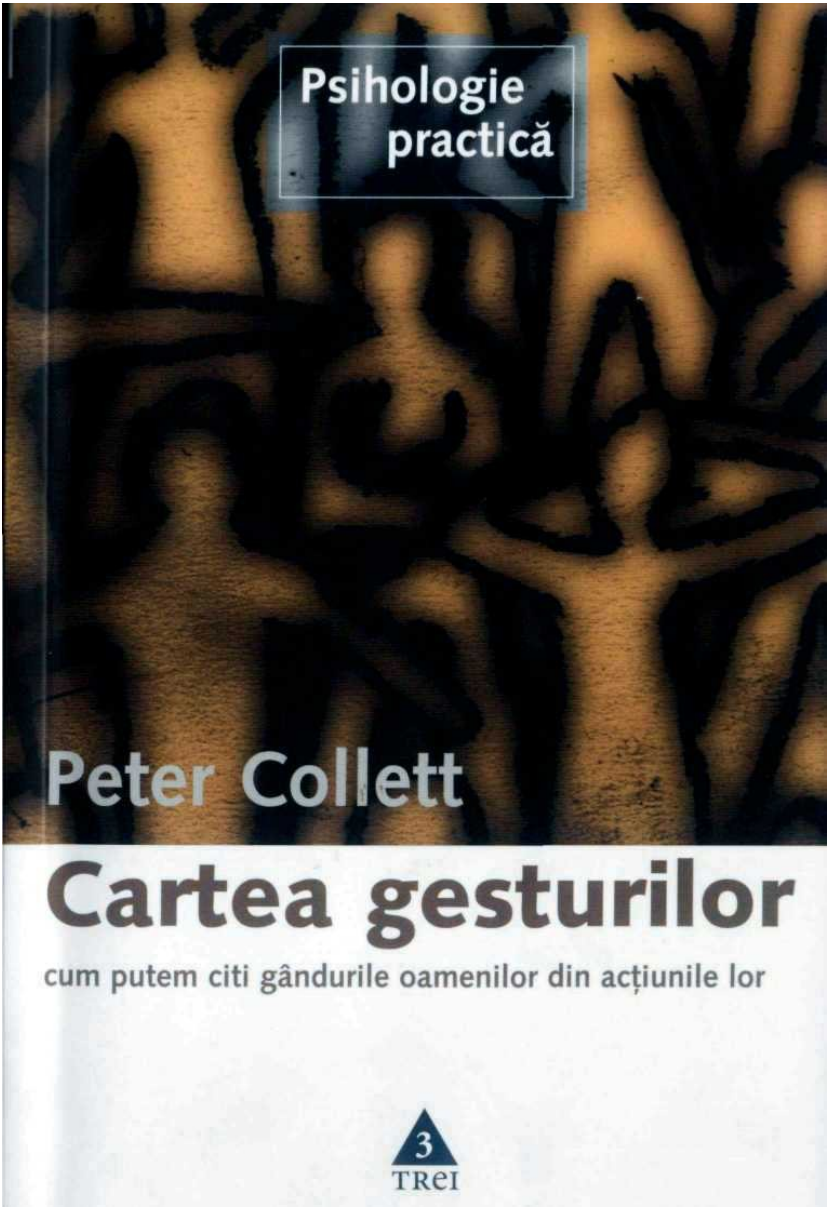


Un gest este o acţiune care ţi spune multe despre ceea ce gândeşte cineva – chiar dacă persoana însăşi nu

este conştientă de acest lucru. Gesturile sunt extrem de edificatoare…

Ştiai că felul în care stai, poziţia umerilor, felul în care îţi mişti picioarele, expresia ochilor şi a sprâncenelor spun mult despre cât de dominant sau de supus te simţi, şi că, chiar şi atunci când încerci să-ţi ascunzi sentimentele, atitudinea ta sexuală este trădată de ochi şi de gură? Sau că poziţia pe care o adopţi într-o conversaţie şi gesturile pe care le faci pot determina durata dialogului şi cât de des vei fi ˝întrerupt? Chiar şi felul în care zâmbeşti – şi muşchii faciali pe care îi foloseşti – trădează dacă eşti cu adevărat fericit sau doar te prefaci. Acestea sunt Cesturile, iar ele nu se rezumă doar la conversaţii. Oriunde te-ai afla, orice ai face, Gesturile sunt indicii importante ale stării tale de spirit.

În acest ghid revelator, Peter Collett, expert în psihologie socială, profesor la Universitatea Oxford şi psiholog rezident al emisiunii Big Brother difuzată de Channel 4, ne introduce în fascinantul concept ai Gesturilor, dezvăluindu-ne felul în care acestea funcţionează, de unde provin, cum să le identificăm şi cum să le interpretăm. În timp ce te învaţă cum să citeşti şi să interpretezi motivele şi acţiunile altor oameni, acest instrument extrem de valoros te ajută în egală măsură să te concentrezi asupra mesajelor pe care le trimiţi neintenţionat şi a efectelor pe care acestea le pot avea asupra celorlalţi.

Cuprinzătoare şi accesibilă, oferind o lectură plăcuta, Cartea Gesturilor propune un vocabular nou şi unitar pentru a înţelege comunicarea umană şi influenţa socială. Cartea Gesturilor este o oportunitate unică de a descifra intenţiile reale ale altor persoane sau mesajele transmise de propriul nostru corp!

www˙editura trei˙ro

ISBN 173 – 7Q? — DOa-l
Psihologie practică
Peter Collett
Cartea gesturilor
Cum putem citi gândurile oamenilor din acţiunile lor de psihologul emisiunii *Big Brother*
Traducere din limba engleză de Alexandra Bors

Editori: MARIUS CHIVU SILVIU DRAGOMIR VASILE DEM. ZAMFIRESCU
Coperta colecţiei: DINU DUMBRĂVICIAN
Redactor: DANIELA ŞTEFĂNESCU
Ilustraţia: SILVIA OLTEANU
Tehnoredactarea computerizată:
CRISTIAN CLAUDIU COBAN
Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României COLLETT, PETER
Cartea gesturilor: Cum putem citi gândurile oamenilor din acţiunile lor / Peter Collett: trad˚.: Alexandra Borş. — Bucureşti: Editura Trei, 2005
(Psihologie practică)
Bibliogr.
ISBN 973 – 707 – 008 – 9
I. Borş, Alexandra (trad˚.)
159.925 8T22I
Această carte a fost tradusă după *THE BOOK OF TELLS*.
How to Read Peoplez s Minds from Their Acţions, by the Big Brother residentpsychologist de Peter Collett, Transworid Publishers, a division of The Random House Group Ltd, Londra, 2003

*Copyri*ght ō *Peter Collet, 2003*

Illustraţions e *Gino D3Achille Copyri*ght ō *Editura Trei. 2005, pentru ediţia în limba română* CP. 27 – 40. Bucureşti Tel/Fax: + 4 021 224 55 26 E-maill: officeedituratrei¨ro www¨editura trei¨ro ISBN 973 – 707 – 008 – 9

Pentru Jill, Katie şi Clementine

Mulţumiri

Aş dori să le mulţumesc soţiei mele Jill şi fiicelor mele, Katie şi Clementine, pentru răbdarea lor şi pentru sprijinul afectuos fără care această carte nu ar fi fost posibilă. Îi datorez mulţumiri şi agentului meu literar Caradoc King, pentru sfaturile şi încurajările sale, Marthei Lishawa şi Lindei Shaugh-nessy de la A.P. Watt, Brendei Kimber, Mariannei Velmans şi Sheilei Lee de la Doubleday, cât şi lui Beth Humphries, pentru tot ajutorul şi sprijinul oferit. În plus, aş dori să îmi exprim gratitudinea faţă de fratele meu Tony şi soţia sa Julia pentru încurajarea lor de-a lungul timpului ca şi următorilor prieteni şi colegi pentru ajutorul şi sugestiile lor valoroase: Suzie Ad-dinell, Max Atkinson, Rad Babic, Geoffrey Beattie, Steven Bee-be, Giovanni Carnibella, Alberta Contarello, Tina Cook, Paul Ekman, Norma Feshbach, Seymour Feshbach, Mark Frank, Adrian Fumham, Tim Gardam, Doris Ginsburg, Gerry Gins-burg, Fergus Gleeson, Peter Henderson, Tim Homer, Brett Kahr, Christine Kuehn, Mansur Lalijee, Roger Lamb, Peter Marsh, Marie O3Shaughnessy, Sophie Rateliffe, Monica Rector, Rachel Reeves, Bryan Richards, Dunja Sagov, Sandra Scott, Barry Shrier, Caroline Simmonds, Frank Simmonds, Mary Sis-sons Joshi, Charles Smith, Michael John Spencer, Oliver Spiec-ker, Marline Stewart, Michael Stewart, Paddy Summerfield, Gaby Twivy, Paul Twivy şi Peter van Breda. În final aş dori să le adresez mulţumiri speciale lui Peter du Preez, Michael Ar-gyle şi Desmond

Morris de la care am învăţat atât de multe din lucrurile pe care le ştiu azi şi care m-au încurajat şi mi-au stârnit interesul pentru studierea comportamentului uman.

rareori observaţi de persoanele care îi produc sau de cele care îi văd. Lucrurile nu stau neapărat la fel şi cu *indicatorii comportamentali conecşi* care sunt legaţi de o anumită activitate. De exemplu, când două persoane sunt prezentate, faptul că dau mâna nu spune la fel de mult *ca felul* în care o fac. Cât de strâns apucă mâna celuilalt, cum îşi orientează palma, cât entuziasm arată, cât de mult încearcă să domine, cuvintele pe care le folosesc pentru a se saluta – toate acestea sunt indicatori comportamentali conecşi. În cadrul ritualului de salut ei arată cum este fiecare persoană şi ce încearcă să obţină de la celălalt.

Dacă un indicator comportamental este o acţiune sau modul în care este realizată aceasta depinde în general de frecvenţa acţiunii în societate. Să luăm ca exemplu două societăţi, una în care bărbaţii se salută de obicei prin**tr-**un sărut pe obraz şi alta în care acest gest este foarte rar. Când doi bărbaţi se sărută pe obraz în prima societate, fac pur şi simplu ce face toată lumea. De aceea, gestul în sine nu aduce prea multe informaţii – nu spune nimic despre relaţia lor. Totuşi *felul* în care se sărută ne poate spune foarte multe despre relaţia lor. În a doua societate situaţia tinde să fie inversată. Aici, când doi bărbaţi se salută prin**tr-**un sărut pe obraz fac un lucru ieşit din comun. Aici gestul în sine şi mai puţin felul în care este făcut transmite informaţii despre relaţia lor.

Indicatorii comportamentali în jocul de poker

Cuvântul *tell* („indicator comportamental”) vine de la jocul de poker, unde este folosit referitor la semnalele pe care jucătorii le transmit în mod neintenţionat atunci când încearcă să ascundă ce cărţi au în mână sau strategia folosită în joc. La poker există două aptitudini esenţiale –

una este capacitatea de a-ţi ascunde sentimentele, astfel încât ceilalţi jucători să nu ştie dacă partenerul are o mână proastă sau o chintă ro-yală. Aceasta se numeşte aptitudinea de a păstra o figură im placabilă – capacitatea de a nu fi citit de ceilalţi. Cealaltă aptitudine esenţială este aceea de a descifra comportamentul altor persoane – de a deduce ce fel de cărţi au prin simpla observare a acţiunilor lor şi ascultare a mesajelor verbale transmise, în timp ce dumneavoastră ca jucător de poker căutaţi în comportamentul partenerilor indicii care să vă arate ce se întâmplă, ei fac tot posibilul ca să vă inducă în eroare. Şi situaţia inversă este valabilă – în timp ce partenerii dumneavoastră de joc încearcă să descopere ce puneţi la cale, dumneavoastră faceţi tot ce puteţi pentru a vă asigura că nu furnizaţi niciun indiciu sau că îi puneţi pe o pistă greşită.

Una dintre modalităţile în care un jucător de poker îşi poate ameliora jocul este învăţând să recunoască legăturile dintre acţiunile adversarilor, cărţile pe care le au în mână şi mişcările pe care le fac. Poate începe să fie mai atent la detalii, de exemplu, la modul în care adversarul îşi ţine cărţile, la felul în care îl priveşte, în care îi cere cărţi, la mişcările mâinilor lui, la modul în care se joacă {u ochelarii – lista de gesturi potenţial revelatoare este nesfârşită. Mike care a studiat o viaţă întreagă indicatorii comportamentali din jocul de **po**ker şi felul în care se dau de gol jucătorii, oftând, fredonând o melodie, bătând cu degetele în masă, trăgând de timp, verificâ**ndu-**şi cărţile şi încercând să construiască piste false.1* Mai multe filme, ca: *House of Games* (*Casa jocurilor*) şi *Roun-ders* (*Aşii*), au avut scene în care intriga începea cu un personaj care descoperea un indiciu la jocul de poker. De exemplu, în *Rounders* este o partidă demonstrativă de poker între Mike, eroul principal (interpretat de Matt Damon), şi

Teddy KGB, un gangster rus (interpretat de John Malkovich) care adoră să desfacă şi să mănânce prăjituri chinezeşti în timpul partidelor. Mike câştigă în final partida descoperind că rusul desfăcea prăjitura lângă ureche, atunci când avea o mână bună şi în faţa ochilor săi, atunci când încerca o cacealma!

Jucătorii de poker trebuie să se gândească la multe lucruri în acelaşi timp. Pe lângă faptul că trebuie să decidă cum procedează în continuare, aceştia încearcă constant să submineze tentativele adversarului de a le înţelege strategia, făcând în acelaşi timp tot ce pot pentru a vedea dincolo de mijloacele de apărare ale celorlalţi jucători. Totul pare foarte complicat dar în realitate nu este mai complicat decât majoritatea lucrurilor pe care le facem de fiecare dată când intrăm în relaţie cu o altă persoană. În contactele noastre zilnice, încercăm constant să proiectăm o anumită imagine despre noi, şi partenerii noştri procedează la fel. În timp ce aceştia încearcă să descopere ce gândim noi cu adevărat, noi facem acelaşi lucru. Şansele noastre de succes ca şi cele ale jucătorului de poker vor depinde întotdeauna de cât de atenţi suntem la reacţiile celuilalt şi de capacitatea noastră de a recunoaşte şi înţelege indicatorii din comportamentul lor.

Definirea indicatorilor comportamentali

Indicatorii comportamentali din viaţa de zi cu zi au un conţinut ridicat de informaţie. Felul în care staţi când vorbiţi cu cineva, felul în care vă mişcaţi picioarele, mâinile, ochii şi sprâncenele – spun multe despre gradul de implicare în conversaţie şi despre atitudinea fundamentală faţă de celălalt. Toate acestea afectează şi modul în care vorbiţi cu partenerul şi frecvenţa cu care sunteţi întrerupt. Felul în care vă aranjaţi braţele şi picioarele când vă aşezaţi oferă şi el o multitudine de informaţii despre dispoziţia şi intenţiile dumneavoastră, arătând dacă vă

simţiţi dominant sau supus, preocupat sau plictisit, implicat sau detaşat. Modul în care zâmbiţi – muşchii faciali pe care îi folosiţi şi viteza cu care îi solicitaţi – arată dacă sunteţi într-adevăr fericit, dacă vă prefaceţi, dacă minţiţi sau spuneţi adevărul, dacă sunteţi anxios, nefericit, sigur sau nesigur pe capacităţile dumneavoastră. Şi întreruperile discursului conţin foarte multe informaţii. Felul în care ezitaţi în timp ce vorbiţi, felul în care spuneţi „hm” şi „mda” oferă indicaţii importante despre starea dumneavoastră sufletească, în timp ce felul în care vă alegeţi cuvintele, expresiile pe care le folosiţi şi modul în care vă construiţi frazele pot transmite un „mesaj oficial” celorlalţi, opţiunile lingvistice pot conţine şi „mesaje deghizate” care relevă intenţiile dumneavoastră adevărate.

Un indicator comportamental trebuie să satisfacă patru condiţii:

Trebuie să fie un tip de activitate – o trăsătură din aspectul fizic al unei persoane, o mişcare a corpului sau un lucru pe care i-a spus. În general, indicatorii sunt de două feluri – „atribute”, ca înălţimea sau greutatea, şi „acţiuni”, ca încrucişarea braţelor, un zâmbet sau folosirea unor cuvinte ori expresii care ne trădează.

Acţiunea trebuie să transmită un lucru care să nu fie direct observabil – trebuie să ne comunice mediul de provenienţă sau educaţia, gândurile, dispoziţia sufletească sau intenţiile. Deci nu orice acţiune este un indicator – numai acţiunile care transmit informaţii despre o persoană. Desigur, există acţiuni pe care nu le recunoaştem ca indicatori comportamentali pentru că nu am descoperit încă ce spun ele despre persoană. Acestea sunt *indicatori comportamentali nedescifraţi*. Când ajungem să înţelegem care este legătura lor cu stările lăuntrice ale altor persoane, se vor adăuga şi ei la lista de indicatori comportamentali.

Acţiunea trebuie să fie observată. Un factor care decide dacă acţiunea va fi observată sau nu este dimensiunea ei. Mişcările largi, expansive ale corpului, de exemplu, au o probabilitate mai mare de a atrage atenţia. Mai ales atunci când sunt vizibile mai mult timp. Mişcările mici, pasagere, pe de altă parte, sunt deseori ignorate fie pentru că nu sunt mult timp observabile, fie pentru că sunt eclipsate de alte acţiuni. Deşi acţiunile largi sunt mai vizibile, nu este obligatoriu să fie şi observate sau înţelese în mod automat. Cum îi spunea şi Sherlock Holmes doctorului Watson – putem să vedem dar nu întotdeauna şi observăm.

Semnificaţia acţiunii trebuie să fie recunoscută. Nu este suficient să observăm că cineva a adoptat o anumită postură sau a folosit o expresie facială neobişnuită. Trebuie să şi recunoaştem ce ne comunică postura sau expresia respectivă despre persoana din faţa noastră.

Dacă studiem evoluţia indicatorilor comportamentali vom descoperi că unii au tendinţa de a se amplifica iar alţii de a se estompa. În domenii ca dominanţa şi curtarea unde între indivizi există un nivel înalt de concurenţă, trăsăturile care semnifică puterea şi forţa reproductivă au o tendinţă naturală de a se accentua, manifestările lor vizibile devenind mai pronunţate şi mai pregnante. Acest lucru poate ajunge uneori la extrem, în lumea animală, de exemplu, există *macroindicatori* ca enormii cleşti roşii ai crabului mascul din specia *Uca* ce depăşesc chiar dimensiunea corpului şi pe care acesta îi mişcă ameninţător în jurul său ori de câte ori vrea să intimideze alţi masculi sau să impresioneze o femelă. În societatea noastră există bărbaţi care ridică greutăţi şi consumă substanţe care măresc diametrul muscular pentru a arăta mai puternici şi femei care se urcă pe masa de operaţie pentru a avea un fund mai mare sau sâni mai voluminoşi.

Cleştii supradimensionaţi, bi-cepşii uriaşi şi sânii masivi sunt toate nişte arme în războiul din ce în ce mai acerb al dominanţei şi atracţiei – sunt creaţi pentru a atrage atenţia, pentru a transmite mesajul, pentru a surclasa adversarii şi în final pentru a permite individului accesul la resurse limitate ca hrana, adăpostul sau partenerii sexuali.

Microindicatorii

Există două situaţii în care indicatorii comportamentali devin mai puţin observabili. Atunci când persoana face o încercare deliberată de a păstra secretul şi atunci când autorul dezvăluie fără voia sa adevăratele sale intenţii. Prin însăşi natura lor, semnalele secrete sunt adresate numai anumitor indivizi – pentru a rămâne secret este esenţial ca numai anumite persoane să înţeleagă mesajul iar pentru restul lumii acesta să rămână ascuns. De multe ori se ajunge la

Gjesturue care ne trădează acest lucru cu ajutorul unui semnal miniatural care este ataşat unei acţiuni obişnuite ce nu atrage atenţia. Când se află în prezenţa altor persoane îndrăgostiţii comunică uneori prin**tr-**un cod propriu, folosind cuvinte speciale sau semnale miniaturale – în acest fel pot schimba mesaje de iubire fără ca ceilalţi să îşi dea seama. În mod similar, membrii societăţilor secrete se recunosc de multe ori între ei prin felul în care dau mâna – de exemplu, zgâriind palma partenerului sau poziţionând degetele astfel încât celălalt să primească mesajul fără ca altcineva să vadă ce se petrece. Detectarea este evitată prin reducerea deliberată a semnalului la minimum. Şi ca o măsură de protecţie suplimentară, acesta este ascuns **într-**o activitate foarte puţin susceptibilă să trezească bănuieli.

Semnalele miniaturale sunt des întâlnite şi în situaţiile în care autorul încearcă să ascundă ceea ce gândeşte. De exemplu, când oamenii mint sau sunt anxioşi,

semnalele care îi trădează şi le arată adevăratele sentimente sunt deseori extrem de mici şi au o durată foarte scurtă. Spre deosebire de semnalele pe care le schimbă între ei îndrăgostiţii sau membrii societăţilor secrete, aceste *microsemnale* sunt produse complet neintenţionat. Psihologii au identificat un grup special de microsemnale numit „expresii micromomentane" care implică numai zona feţei.2 Acestea sunt foarte scurte şi apar de obicei doar pentru o optime de secundă. Când oamenii descriu o experienţă dureroasă afişând o atitudine curajoasă, nu de puţine ori îşi trădează disconfortul schimbând-şi puţin expresia facială. O dată zâmbesc dând impresia că experienţa nu i-a afectat deloc; în momentul următor faţa lor se transformă în cea mai scurtă grimasă. Apoi, înainte ca cineva să observe ceva, zâmbetul revine pe chip şi orice semn de disconfort s-a şters.

Caracteristica distinctivă a microsemnalelor faciale este viteza desfăşurării lor – este ca şi cum cineva ar trage perdelele deoparte permiţând trecătorilor să arunce o privire în interiorul casei pentru a le trage imediat la loc. Acţiunea se derulează atât de rapid încât oamenii nu observă nici măcar când se dau perdelele la o parte şi cu atât mai puţin ce se află în casă. Exact aşa stau lucrurile cu microsemnalele. Când ne ascundem gândurile sau când în mintea noastră apare o imagine foarte puternică, uneori aceasta se vede pe faţa sau în mişcările noastre. Dar imediat ce gândul rebel a reuşit să se strecoare pe faţa noastră, procesele care ne controlează comportamentul intră în acţiune, îl înlătură şi restabilesc expresia dorită, între timp totuşi, dovada este în văzul tuturor – trebuie numai să observăm microsemnalul şi să fim capabili să îl interpretăm corect.

În principiu, microsemnalele pot apărea în orice zonă din corp dar datorită naturii delicate a muşchilor faciali,

acestea au cea mai mare probabilitate de apariţie pe faţă. Când apare un microsemnal pe faţă, indică existenţa unei stări conflictu-ale – de obicei între o stare emoţională pozitivă pe care vrem să o vadă ceilalţi şi o stare emoţională negativă pe care încercăm să o ascundem. Când starea emoţională negativă câştigă momentan bătălia, pierdem controlul asupra muşchilor faciali şi apare microsemnalul. În cea mai mare parte a timpului ignorăm complet existenţa acestui conflict în noi şi faptul că ne arătăm gândurile intime lumii exterioare. Dar chiar şi atunci când suntem conştienţi de emoţiile noastre contrarii tot nu realizăm că microsemnalele faciale ne dau de gol.

De obicei, microsemnalele indică emoţiile pe care am dori să le ascundem – ca de exemplu frica, surpriza, tristeţea şi dezgustul. Există şi momente când oamenii încearcă să menţină o expresie serioasă şi se strecoară un microsemnal sub forma unui zâmbet. Uneori microsemnalele apar numai pe jumătate de faţă, alteori sunt vizibile pe toată faţa. Pentru că apar şi dispar atât de rapid, majoritatea microsemnalelor trec neobservate. Când oamenii sunt avertizaţi să caute micro-semnale, probabilitatea recunoaşterii lor creşte deşi unele persoane au performanţe mult mai bune decât altele. Cei care se pricep să detecteze microsemnalele sunt de obicei mai interesaţi de semenii lor şi se pricep mai bine să identifice minciuna. Totuşi oricine se poate antrena să fie mai sensibil la microsemnale.

Gesturile care ne trădează 1 9

Indicatori mascaţi

Unele dintre semnalele care ne dau de gol sunt făcute timid, lăsând parcă impresia că nu vor să fie observate – ele funcţionează tainic, pretinzând a fi altceva decât sunt în realitate. De exemplu, *gestul* involuntar *de a-şişterge* ochii încearcă să ni se prezinte ca o tentativă

inocentă de a îndepărta o impuritate sau un fir de praf de sub ochi dar în realitate este un semn nerecunoscut că persoana este tristă.

Există multe *semnale mascate*. De exemplu, când cineva minte, de multe ori simte nevoia inconştientă de a nu spune ceva care ar putea să îl trădeze şi reacţionează la acest impuls atingând-şi buzele sau aşezând un deget în aşa fel încât să păzească gura. Acestea sunt gesturi inconştiente de autocenzurare, ele ar fi foarte uşor de remarcat dacă nu s-ar putea deghiza luând forma altor acţiuni. Prin urmare, când vedem că oamenii îşi ating buzele ne gândim automat că le curăţă de ceva iar când vedem că pun un deget în faţa lor presupunem pur şi simplu că meditează sau sunt atenţi. Nu recunoaştem aceste acţiuni ca indicatori comportamentali pentru că ele au reuşit să treacă drept altceva.

Acelaşi lucru se întâmplă şi când oamenii se bat unii pe alţii pe spate. Dacă urmăriţi două persoane care se îmbrăţişează, veţi vedea că se bat pe spate. Pentru cei care observă scena, pentru cel care este bătut pe spate şi chiar şi pentru autorul gestului, acesta pare un semn de afecţiune. Dar nu este – de fapt este un semnal care indică dorinţa de a ieşi din îmbrăţişare! Deşi nu realizează, întotdeauna în momentul când sunt bătuţi pe spate oamenii reacţionează punând capăt îmbrăţişării. Deşi persoana care este bătută pe spate a primit tainic semnalul de a pune capăt îmbrăţişării, nu există niciun sentiment de respingere. Tocmai pentru că semnalul de încheiere operează pe ascuns trecând drept un gest de afecţiune când de fapt este o comandă…

Indicatori autentici

Indicatorii autentici arată ce se întâmplă în realitate în mintea oamenilor. Ei revelează deseori lucruri pe care autorul nu ar dori să le ştie ceilalţi despre el şi pe care în

unele cazuri încearcă deliberat să le ascundă de alţii. Totuşi există acţiuni care vor să treacă drept indicatori comportamentali fără să fie, acţiuni care pretind că trădează adevăratele intenţii ale persoanei, fără să fie de fapt aşa. Acestea nu sunt „semnale" reale – sunt *semnale false*. Există o serie de diferenţe între indicatorii comportamentali autentici şi cei falşi. În primul rând, indicatorii care apar fără intenţie tind să fie autentici. Înroşirea feţei, transpiraţia, dilatarea pupilei, de exemplu, se află în afara controlului conştient. Astfel persoana nu poate juca teatru – nu putem determina obrajii să se înroşească, aşa cum nu ne putem comanda să transpirăm şi nu ne putem face pupilele să se dilate la ordin. Prin urmare, când faţa cuiva se înroşeşte putem fi siguri că are un sentiment de jenă iar când vedem pe cineva transpirând putem fi siguri că îi este cald sau este tulburat de ceva, sau şi una şi alta. La fel, când vedem pupilele cuiva dilatâ**ndu-**se putem presupune că a scăzut intensitatea luminii din jur sau că persoana trăieşte o emoţie puternică.

Deşi înroşirea, transpiraţia şi dilatarea pupilei se află toate în afara controlului conştient, există totuşi diferenţe între ele. De exemplu, când roşim suntem perfect conştienţi că şi ceilalţi ne pot vedea jena şi că nu putem face nimic pentru a schimba acest lucru. De asemenea, şi oamenii care văd că suntem jenaţi sunt perfect conştienţi că trag această concluzie din cauză că ne**-**am înroşit la faţă. Totuşi lucrurile stau cu totul altfel cu dilatarea pupilei. Când pupilele noastre se dilată, nu sesizăm câtuşi de puţin informaţiile pe care le oferim celor din jur despre starea noastră emoţională. La fel de interesant este că persoanele care ne văd şi recunosc trăirea noastră emoţională intensă nu ştiu cum au ajuns la această concluzie – ştiu că faţa noastră are ceva atrăgător dar nu pot identifica lucrul respectiv.3 Cu alte cuvinte, când

pupilele noastre se dilată crcăm un indicator comportamental autentic, fără să ştim. În acelaşi timp, ceilalţi reacţionează la acest semnal fără să ştie de ce.

Indicatorii autentici apar de multe ori în situaţiile în care oamenii vor să inducă în eroare – când încearcă să pară mai dominanţi sau mai curajoşi, mai siguri pe ei decât sunt în realitate, când mint, când încearcă să-şi ascundă anxietatea sau adevăratele intenţii. Impostorii, escrocii profesionişti, mincinoşii experţi sau psihopaţii reuşesc de multe ori să joace un rol convingător, cu un minimum de semne trădătoare involuntare. Totuşi cei mai mulţi oameni sunt puţin încurcaţi când trebuie să inducă pe cineva în eroare şi acesta este momentul când sunt trădaţi de semnalele emise de corpul lor. Presiunea încercării de a menţine un comportament convingător este prea mare pentru ei – în jocul lor apar fisuri şi semnalele trădătoare involuntare ies foarte repede la iveală. Paul Ekman şi colegii săi de la Universitatea California din San Francisco au arătat că oamenii sunt foarte diferiţi din punctul de vedere al capacităţii lor de a minţi convingător iar cei cărora le vine mai uşor să mintă produc mai puţine semne sau „scăpări" involuntare.4 Unii experţi cred chiar că nu există un mincinos perfect şi că indiferent de capacitatea lor de a minţi, oamenii lasă întotdeauna urme care indică inducerea în eroare. De exemplu, Freud credea că oamenii nu pot să-şi ascundă prea mult timp stările interioare de alte persoane – în final apare întotdeauna un semn exterior care arată ce gândesc cu adevărat. El spunea: „Oricine are ochi să vadă şi urechi să audă se poate convinge singur că niciun muritor nu poate păstra un secret. Dacă buzele lui tac, vorbeşte cu degetele; mesajele trădătoare ies prin toţi porii lui". 5

Indicatori comportamentali falşi

Un *indicator comportamentalfals* pare să indice

despre o persoană un anumit lucru, dar nu o face. Aceasta se poate întâmpla din două motive – în primul rând, pentru că un indicator comportamental nu este o certitudine şi în al doi i eter coiiett le-a rând, pentru că persoana se preface, emiţând un indica tor comportamental fals; cu alte cuvinte, încearcă deliberat să îi facă pe alţii să tragă concluzii greşite despre gândurile sau sentimentele ei. Aceştia sunt *indicatori comportamentali contrafăcuţi*. Indicatorii comportamentali sunt incerţi atunci când nu ne pot da informaţii exacte despre starea interioară a unei persoane. De exemplu, transpiraţia palmelor este un bun indicator pentru anxietate. Dar nu este o certitudine deoarece 5% din populaţie suferă de hiperhidroză, o maladie genetică ce produce o transpiraţie cronică fără nicio legătură cu anxietatea.6

Indicatorii comportamentali contrafăcuţi pot fi ˟întâlniţi peste tot. De câte ori un bărbat îşi pune o haină cu umerii ridicaţi de bureţi sau o femeie o pereche de pantofi cu toc înalt, transmit deliberat informaţii false despre lăţimea umerilor sau înălţimea lor şi fac acest lucru perfect conştienţi că încearcă să lase o impresie diferită de realitate. În alte situaţii se întâmplă să fie mai puţin conştienţi de ceea ce încearcă să obţină. De exemplu, când un bărbat îşi umflă pieptul sau când o femeie merge pe vârfuri, el pare mai lat în umeri şi ea mai înaltă, chiar dacă niciunul din ei nu este complet conştient de motivul pentru care se comportă în acest fel, asta desigur dacă ei chiar au observat ceva diferit în comportamentul lor.

În lumea animală timbrul vocal serveşte ca semnal autentic al dimensiunii. Înălţimea sunetului la broaşte de exemplu, oferă o predicţie foarte exactă despre mărimea lor. Acest lucru permite broaştelor să îşi facă „publică” mărimea lor şi să stabilească mărimea concurenţilor şi este foarte dificil de falsificat pentru o broască. La oameni

nu există o relaţie directă între înălţimea timbrului vocal şi mărimea corpului la adulţi, deşi se presupune că un corp mare este însoţit de o voce mai groasă. În plus, oamenilor le este relativ uşor să îşi coboare timbrul vocal şi să lase impresia că sunt mai mari decât sunt în realitate. De aceea, pentru oameni timbrul vocal nu este un indicator comportamental autentic pentru mărimea corpului.

Un indicator comportamental contrafăcut apare atunci când cineva simulează un indicator comportamental fără să aibă atributul sau starea psihologică asociate de obicei cu acesta. Să luăm de exemplu plânsul care este desigur un semn de tristeţe sau supărare. Când avem aceste stări, putem fie să cedăm impulsului de a plânge, fie să încercăm să ne reţinem lacrimile. Un mod de a face acest lucru este muşcarea buzei inferioare. Acest semn comunică două mesaje. În primul rând, arată că sentimentele noastre sunt atât de puternice încât trebuie să fie ţinute sub control şi, în al doilea rând, ne arată că suntem capabili să ne ţinem în frâu sentimentele. Gestul de a-ţi muşca buzele serveşte din acest motiv nu ca indicator direct al unei stări ci ca *indiciu al reprimării unui alt indiciu*. Cu alte cuvinte, un semnal al cărui scop este mascarea altor semnale.

Aşa cum vă poate spune orice actor, este mult mai uşor să îţi muşti buza inferioară decât să plângi fals. Când oamenii vor să pară cuprinşi de emoţii puternice, le este mult mai uşor să producă o versiune falsă a reprimării unui indicator comportamental decât o versiune falsă a indicatorului însuşi. În timpul campaniei sale prezidenţiale, Bill Clinton îşi făcuse obiceiul de a-şi muşca buza inferioară. Spunea publicului că „oamenii suferă în toată ţara” şi că „se poate citi suferinţa pe chipurile lor” şi apoi îşi muşca buza ca să arate că vorbeşte din suflet. Desigur, acest gest ar fi putut fi o expresie autentică a

sentimentelor lui Clinton dar este mai probabil că muşcatul buzei era un fals indicator al unei stări sufleteşti pur şi simplu pentru că a apărut în mai multe ocazii, pentru că autorul său a reuşit de fiecare dată să îşi controleze sentimentele şi pentru că îl ajuta să-şi mărească popularitatea lăsând impresia că ar putea fi copleşit de sentimentele sale de compasiune.

Indicatori tip „semnătură".

Indicatorii comportamentali sunt de multe feluri. Unii sunt larg răspândiţi, chiar universali. Alţii sunt prezenţi numai la anumite grupuri de oameni iar alţii par a fi unici, specifici anu-Peter Collett mitor indivizi. În primul rând, există *indicatori comportamentali uzuali*. Aceştia includ înroşirea feţei, ridicatul din umeri şi zâmbetele autentice – oriunde vă duceţi înroşirea feţei rămâne un indicator al sentimentului de jenă, ridicatul din umeri un indicator al neajutorării iar zâmbetul autentic un semn de fericire. Apoi vin *indicatorii locali*, care aparţin unei anumite zone. Aceştia sunt modelaţi de istorie şi cultură şi de aceea limitaţi la anumite comunităţi sau grupuri de oameni. Indicatorii locali includ diferite posturi, diferite moduri de a mânca şi de a dormi. Apoi mai există şi *indicatorii comportamentali tip „semnătură"* sau *caracteristici unei persoane*, tip „marcă". Aceştia nu sunt neapărat unici dar datorită puternicei lor asocieri cu anumite persoane par să le aparţină, întocmai ca o semnătură sau un simbol de marcă.

Mai multe personalităţi care au jucat un rol important în istorie au avut indicatori sau gesturi caracteristice. De exemplu, scriitorul roman Plutarh ne relatează că Iuliu Cezar avea obiceiul să se scarpine în cap cu indexul şi nu cu toate degetele.7 Acest gest însemna că nu voia să îşi strice coafura aranjată cu grijă mai mult decât este necesar şi arăta că este un bărbat vanitos. Adolf

Hitler avea obiceiul să stea cu mâinile împreunate în faţă. Aceasta este o postură defensivă şi este deseori folosită de oamenii care se simt social sau sexual nesiguri, în cazul lui Hitler a dus la gluma că mâinile sale ascund „ultimul membru neangajat al celui de-al Treilea Reich”.

Când ne gândim la Napoleon Bonaparte ni-l imaginăm cu mâna dreaptă în vesta pe care o purta. De fapt dacă vreţi să îl imitaţi pe Napoleon, nu trebuie decât să băgaţi mâna **într-**o vestă imaginară şi toată lumea vă va recunoaşte imediat. În ciuda universalităţii imaginii, avem foarte puţine dovezi care să ateste că aceasta era într-adevăr postura favorită a lui Napoleon. Dimpotrivă. Se spune că gestul său caracteristic era obiceiul de a se plimba cu mâinile la spate, un gest care făcea ca soldaţii săi să îl recunoască imediat chiar şi de la o mare distanţă. Ideea că Napoleon îşi ţinea mâna în vestă vine de la un tablou faimos al lui Jacques-Louis David, în care Napoleon este pictat în biroul său din palatul Tuileries în această pos tură. Interesant este că Napoleon nu a pozat de fapt pentru acest portret – artistul l-a pictat din memorie. Este foarte probabil ca postura lui Napoleon din tablou să fie viziunea pictorului şi nu descrierea exactă a ţinutei sale. Pe vremea aceea se obişnuia ca oamenii importanţi să fie pictaţi cu mâna băgată în vestă, chiar dacă nu adoptau în mod obişnuit această poziţie. Această convenţie a fost stabilită în Europa şi America cu mult înainte de venirea lui Napoleon la putere. Există chiar un portret al lui George Washington în care acesta are aceeaşi postură. Despre Washington ne amintim multe lucruri dar în niciun caz faptul că îşi ţinea mâna în vestă.

Toţi cunoaştem persoane care au gesturi caracteristice – de exemplu, un bărbat care dă mereu din picior sau o femeie care îşi răsuceşte mereu părul pe deget **într-**un mod neobişnuit. Majoritatea oamenilor recunosc

gesturile caracteristice ale unor personalităţi contemporane – ca de exemplu, „înclinarea capului **într-**o parte” a Prinţesei Diana, „privirea scurtă şi intensă” a lui Margaret That[her şi „zâmbetul strengar” al Preşedintelui Reagan – dar nu înţeleg ce spun acestea despre persoana respectivă. În capitolele următoare vom analiza aceste gesturi şi vom descoperi sensul lor adevărat.

Indicatori transpuşi în alte contexte

Când vedeţi o persoană bătând din picior, prin deducţie logică puteţi presupune că este nerăbdătoare în momentul respectiv şi nu că a fost nerăbdătoare cu ceva timp în urmă sau că anticipează că va fi nerăbdătoare în viitor. Cea mai mare parte a semnelor care ne trădează sunt legate de ceea ce se petrece în momentul respectiv – cu alte cuvinte, sunt *„indicatori legaţi de timp”*. Există două feluri de gesturi legate de timp – un tip indică trăsături de durată ale persoanei iar celălalt starea ei actuală. Când o persoană care suferă de anxietate cronică îşi roade unghiile, o face din cauza personalităţii ei anxioase şi nu din cauza unei dispoziţii trecătoare. Pe de altă parte, când o persoană care are un moment de anxietate îşi roade unghiile o face din cauza stării sale prezente şi nu din cauza unei probleme de durată. În fiecare din aceste cazuri roaderea unghiilor arată ce simte persoana în momentul respectiv, chiar dacă pentru prima este o trăire permanentă şi pentru a doua una de moment.

Există un număr de indicatori legaţi de timp care arată trăsăturile de durată ale unor persoane. Unele, ca roaderea unghiilor şi smulgerea părului, sunt voluntare în timp ce altele, ca ticurile, transpiraţia, respiraţia greoaie sau superficială, sunt involuntare. În funcţie de gravitatea lor, unele dintre acestea pot necesita tratament medical sau psihiatric. Un exemplu clasic de gest legat de timp este paralizia isterică, în care persoana este incapabilă, de

pildă, să folosească unul dintre braţe, nu pentru că există o leziune fizică ci pentru că a trăit un eveniment traumatic care a făcut ca braţul să iasă din sfera controlului ei voluntar. În astfel de cazuri paralizia poate fi vindecată numai prin tratament psihologic şi nu prin vreo intervenţie medicală.

Există şi stări care rămân latente ca şi cum ar aştepta să se manifeste în acţiunile oamenilor. Fobiile sunt un exemplu bun. Oamenii care sar în sus când văd un păianjen nu trăiesc **într-**o stare de frică permanentă – numai apariţia unui păianjen îi sperie. Acelaşi lucru se întâmplă şi cu „memoria musculară”. Oamenii care au trăit evenimente traumatice îşi blochează amintirea acelor evenimente prin anumite contracţii musculare. Efectele acestor amintiri blocate se pot vedea uneori în poziţia pe care o adoptă persoana. Uneori nu există semne vizibile din afară – amintirile sunt eliberate abia când muşchii în care **s-**au fixat se relaxează. Atunci persoana este copleşită de obicei de emoţii foarte puternice.

Dacă unii indicatori sunt condiţionaţi de timp, alţii sunt *deplasaţi* în timp. Sunt *transpuşi* – adică arată ce simţea persoana mai devreme sau ce va simţi mai târziu şi nu ceea ce simte în acel moment. În viaţa cotidiană există multe exemple de gesturi deplasate în timp. Dacă urmăriţi mâinile oamenilor în timp ce vorbesc, veţi observa că deseori folosesc gesturi ilustrative pentru a trasa forma obiectului fizic la care se referă. Lucrul interesant la aceste gesturi este că tind să apară *înainte* ca persoana să spună ceva despre obiect. De exemplu, o persoană care vorbeşte despre o scară în spirală va schiţa o mişcare spiralată cu mâna înainte de a spune efectiv „scară în spirală”. John Bulwer, omul de ştiinţă care a studiat gesturile în secolul al XVII-lea, a recunoscut acest lucru când a descris cum „mâna, care este un ajutor pregătit, o

ia de multe ori înaintea limbii exprimând gândurile mai repede prin gesturi;…pentru că gesturile mâinii oferă de multe ori indicaţii despre intenţiile noastre şi transmit o bună parte din mesaj înainte ca cuvintele, care le însoţesc sau vin după ele, să poată căpăta formă sonoră pentru a fi ˇînţelese”.8 Această proprietate anticipativă a gesturilor arată că gândurile ne pot influenţa acţiunile înainte de a fi transpuse în cuvinte – sau că gesturile pot modela gândurile sau discursul. Când avem dificultăţi în amintirea unui cuvânt de multe ori numai făcând gestul potrivit putem recupera cuvântul din memorie.

Există şi alte exemple la fel de edificatoare despre gesturile deplasate în timp. George Mahl, un psiholog clinician, a relatat un interviu cu un pacient în care femeia se juca cu verigheta în timp ce îşi descria simptomele. În tot acest timp nu a vorbit deloc despre soţul ei. Numai când nu ˇ**s-**a mai jucat cu verigheta a început să se plângă de soţul ei, spunând că nu o ajuta deloc în casă şi o făcea să se simtă incompetentă.9 Există două moduri de a înţelege ce se întâmpla când femeia se juca cu verigheta – fie avea o imagine inconştientă a soţului ei în tot acest timp, fie jocul cu verigheta i**-**a adus în minte imaginea soţului şi a făc**ut-**o să se plângă de el. Oricum, este clar că în timp ce se juca cu inelul nu se gândea conştient la soţul ei. Acest gând a venit mai târziu. Manipularea inelului este din acest motiv un indicator transpus în timp. Pe de altă parte, dacă privim faptul că ˇ**s-**a plâns de soţul ei ca pe un indicator al adevăratelor ei gânduri, l**-**am considera a fi un indicator legat de timp pentru că arată ce gândea femeia în momentul respectiv.

Indicatori cu caracter de predicţie

Unii indicatori au caracter predictiv – ei arată ce va face o persoană mai departe sau cum va lua sfârşit o confruntare. Să ne imaginăm o situaţie în care un tânăr şi

o tânără stau de vorbă pe o bancă în parc iar ea decide că a venit momentul să plece. Nu se ridică imediat în picioare anunţând-şi plecarea şi dispărând. În schimb face lucrurile treptat. Pentru a se asigura că nu îl supără pe tânăr, începe să producă o serie de mişcări care anunţă intenţia, ca să-i arate că se gândeşte să plece. Acestea pot fi mici schimbări în maniera ei de a-l privi sau în felul în care îşi ţine braţele şi picioarele. Un lucru important la aceşti indicatori ai intenţiei este faptul că ei nu sunt neapărat conştienţi şi femeia poate să nici nu realizeze că îi produce. Deşi semnalele femeii sunt foarte subtile, bărbatul le va detecta şi îşi va modifica la rândul său postura în funcţie de ele. Răspunzând la semnalele ei şi generând la rândul său alte semnale, poate să îi arate că i-a înţeles intenţiile. El poate să nu fie conştient de efectul pe care semnalele ei îl au asupra lui şi de felul în care răspunde la ele – de fapt tot acest dialog de *semnale de despărţire* poate avea loc fără ca vreunul din ei să conştientizeze ce se întâmplă.

Există şi alte momente când oamenii răspund la semnale fără să fie conştienţi de ce se petrece. Când doi oameni vorbesc se întâmplă des ca unul sau amândoi să „reflecte” postura celuilalt. De exemplu, o persoană poate să îşi încrucişeze picioarele şi să îşi întoarcă în altă parte capul, iar peste câteva minute prietenul ei va face la fel.10 Când imităm în acest fel acţiunile altora, în general o facem fără să ne dăm seama – numai când ni se atrage atenţia observăm ce făceam. Căscatul funcţionează după principii similare. Ştim cu toţii că acesta este foarte molipsitor şi că atunci când o persoană cască cei din jur sunt înclinaţi să înceapă să facă la fel. Cercetările au arătat că nu este nevoie ca gestul să fie dus până la capăt pentru a molipsi o altă persoană – simpla imagine a unei guri care se deschide sau sunetul căscatului sunt deseori

suficiente pentru a-i face şi pe alţii să caşte.11

Capacitatea noastră de a citi semnele care sugerează intenţia este foarte dezvoltată. Nu trebuie să ne gândim la ele – mişcările se produc automat, foarte repede şi au de obicei o acurateţe remarcabilă. Ca şi animalele, şi noi avem nevoie să ştim dacă alţi indivizi au o atitudine favorabilă faţă de noi. În loc să aşteptăm să vedem ce fac, căutăm rapid în comportamentul lor semne care să ne comunice intenţiile şi care ne pot ajuta să decidem ce vor face aceştia probabil în continuare.

Mişcările intenţionate joacă un rol central în rezolvarea confruntărilor. În lumea animală indicatorii ameninţării sunt folosiţi pentru a speria şi îndepărta concurenţii – în acest fel indivizii pot obţine ceea ce doresc fără să se implice **într-**o luptă sau să rişte să fie răniţi. Dacă aceştia nu funcţionează, poate fi necesar un atac fizic. În general, se presupune că indivizii care produc aceşti indicatori ai ameninţării au o probabilitate mare de a ataca. Totuşi cercetările arată că la păsări şi peşti aceşti indicatori nu conduc neapărat la atac – în unele cazuri indivizii încearcă numai să îşi sperie adversarul iar în altele o ameninţare este suficientă pentru a obţine ce doreau.12 Indicatorii ameninţării nu pot prezice cu acurateţe cine va câştiga **într-**o confruntare. Totuşi indicatorii incertitudinii sunt predictori mai buni pentru că ei ne pot ajuta să aflăm care individ nu doreşte ca disputa să treacă la stadiul următor. Deci, dacă doriţi să ştiţi care individ este mai probabil să câştige **într-**o confruntare, trebuie să căutaţi *indicatorii retragerii* şi nu pe cei ai *ameninţării*. De exemplu, un atlet aflat **într-**o poziţie de mijloc care preia conducerea **într-**o cursă poate să îi demoralizeze sau nu pe ceilalţi atleţi continuând să fixeze punctul care indică sfârşitul cursei. Totuşi, dacă se întoarce să vadă unde se află ceilalţi, este foarte probabil

să îşi trădeze nesiguranţa şi astfel să îşi reducă şansele de a câştiga. În timpul unei dezbateri între George Bush şi Bill Clinton pe vremea când erau candidaţi la fotoliul prezidenţial, care a avut loc la Richmond, Bush a aruncat o privire furişă spre ceas. Acest gest fugitiv a fost un indicator al retragerii – arăta că Bush se săturase şi

Peter Collett nu mai avea răbdare până la sfârşitul dezbaterii. Clinton nu a aruncat nicio privire spre ceas. Nu avea nevoie – popularitatea sa era în creştere şi el dorea ca discuţia să continue.

Indicatori care ne dau de gol

După cum am putut vedea, avem peste tot în jur semne care trădează adevăratele intenţii ale unei persoane. Dacă urmăriţi două persoane care stau de vorbă, veţi observa că îşi mişcă constant ochii, faţa, mâinile şi corpul în timp ce vorbesc şi că sunt la fel de active şi atunci când ascultă. Fiecare postură pe care o iau, chiar şi micromomentană, aproape imperceptibilă, expresiile care trec fulgerător pe faţa lor poartă mesaje despre gândurile şi sentimentele lor. Dar aceste semne nu sunt limitate numai la conversaţii – chiar şi când suntem singuri ne mişcăm constant corpul, ne atingem faţa şi oferim informaţii despre starea noastră mentală.

Indicatorii comportamentali ne oferă uneori informaţii pe care autorii lor nu le cunosc nici ei înşişi, pentru că anumiţi indicatori sunt controlaţi de procese involuntare din creier şi se află în afara controlului conştient. Din acest motiv indică mult mai exact emoţiile unei persoane decât orice relatare pe care le-ar putea-o oferi aceasta despre sentimentele sale. Dacă vreodată trebuie să alegeţi între a crede ceea ce spune o persoană despre sentimentele ei şi ceea ce puteţi observa din aceşti indicatori involuntari, optaţi întotdeauna pentru ultima variantă. În aceste momente regula de aur este „aveţi

încredere în indicatori” şi nu în ceea ce afirmă oamenii despre ei sau în ceea ce spun alţii.

Unii indicatori sunt uşor de recunoscut şi sunt înţeleşi de toată lumea – de exemplu, când cineva roşeşte, toată lumea ştie că îi este ruşine şi se simte jenat. Alţi indicatori nu sunt înţeleşi. Pentru că nu sunt recunoscuţi ca indicatori, pentru că nu este clar sensul lor sau pentru că sunt rareori observaţi. Chiar când observăm indicatori în comportamentul altor persoane, nu înseamnă că îi şi înţelegem. Acest lucru se observă mai ales în relaţiile dintre sexe. Nu rareori, de exemplu, o femeie face un gest de prietenie şi deschidere faţă de un bărbat iar acesta interpretează acţiunile ei ca pe o invitaţie. Analog, când nu reuşim să observăm indicatorii produşi de alte persoane nu înseamnă că ei nu ne afectează. Este posibil ca indicatorii să scape „radarului” nostru şi să ne influenţeze în moduri pe care nu le înţelegem complet. Psihologii au descoperit că o relaţie are o probabilitate foarte mare să se încheie dacă un partener produce expresii faciale care exprimă dispreţul chiar dacă celălalt nu le observă.13

Indicatorii comportamentali sunt cuvintele unui limbaj. Dar este un limbaj foarte neobişnuit pentru că, deşi toţi îl vorbim fluent, deseori nu înţelegem ce spun alţii sau ce ne spun indicatorii lor despre ei. Pentru a avea performanţe mai bune în interpretarea acestora trebuie să fim mai atenţi – numai observând ce spun şi ce fac oameni putem ajunge să înţelegem gândurile şi sentimentele lor. Dacă ne concentrăm pe înţelegerea indicatorilor comportamentali, vom fi mai sensibili faţă de ceilalţi şi, în ultimă instanţă, relaţiile noastre cu ei ne vor aduce mai multe satisfacţii. Indicatorii ne vor ajuta să înţelegem şi propriul nostru comportament şi impactul pe care îl avem asupra altora.

Capitolul 2

Indicatori ai dominanţei

Când ne întâlnim pentru prima oară cu o persoană, o evaluăm rapid în termenii dominanţei, prieteniei şi atracţiei sexuale.1 Deşi uneori credem că ne interesează mai mult alte lucruri, aceşti trei factori joacă un rol major în impresiile noastre despre alte persoane. Cimpanzeii, rudele noastre animale cele mai apropiate, au aceleaşi preocupări şi îşi petrec o bună parte din timp stabili**ndu-**şi poziţia relativă în ierarhie.

Într-un grup de cimpanzei distribuţia indicatorilor dominanţei, sumisiunii şi ai gradului de îngrijire creează o ierarhie invizibilă a indivizilor în funcţie de drepturile lor la teritoriu, hrană şi sex. Indivizii îşi exprimă dominanţa adoptând o postură care dă impresia de mărime şi semnalizează în acelaşi timp că sunt gata de atac. Aceasta poate include orientarea feţei, o privire fixă şi ridicarea corpului. Când apare o confruntare, postura de atac poate include şi rigidizarea membrelor sau ridicarea urechilor şi a părului de pe ceafă. Un cimpanzeu sumisiv, pe de altă parte, se va întoarce în altă direcţie, îşi va feri privirea, îşi va lăsa urechile şi părul în jos şi va încerca să creeze impresia de dimensiune redusă. În majoritatea grupurilor de cimpanzei indivizii cu un comportament sumisiv se vor întoarce cu spatele arătând fundul individului dominant care se va preface că se împerechează cu individul sumisiv şi se va freca de el. Prin acest ritual, indivizii recunosc relaţiile care există între ei şi este reafirmată ierarhia trupei.

Noi, oamenii, am moştenit multe din semnalele posturale folosite de rudele noastre nonumane. Deşi nu avem urechi mobile sau păr erectil, folosim orientarea, privirea fixă, mărimea aparentă şi postura ca semnale ale dominanţei şi sumisiunii în interacţiunile noastre.

Înălţimea corporală

În majoritatea societăţilor animale există o legătură puternică între înălţime şi statutul social. În cazul oamenilor relaţia este covârşitoare. Statisticile arată că oamenii mai înalţi au mai mult succes decât cei scunzi, că sunt mai sănătoşi, mai inteligenţi şi tind să trăiască mai mult.2 Acesta nu este un fenomen modern: săpături recente în zona unui vechi cimitir din Norfolk, Anglia, au arătat că oamenii mai înalţi au trăit mai mult, dovezile mergând până în secolul al IX-lea.3 De fapt, asocierea simbolică între înălţime şi putere este foarte primitivă. Apare încă din vremea când armatele care ocupau poziţii pe înălţimi aveau un avantaj strategic faţă de cele situate pe poziţii joase iar aşezările de pe dealuri se puteau apăra mai bine decât cele din văi. Acum asocierea a devenit o parte a limbajului nostru – vorbim despre „capul" unei organizaţii care este „superior" celor „de sub el" şi de nevoia de a ne „ridica peste" sau de a „depăşi" problemele noastre.

Femeile spun că preferă ca bărbatul să fie mai înalt decât ele. De asemenea, ˣs-a descoperit că bărbaţii înalţi au un succes reproductiv mai mare decât cei scunzi, ceea ce arată că femeile aleg ca parteneri bărbaţii înalţi.4 Treptat, înălţimea a devenit un ideal durabil la bărbaţi şi devine rapid un ideal şi la femei. Înălţimea bărbaţilor este legată de nivelurile mai mari de hormoni masculini, testosteron şi de o personalitate mai dominantă.5 În istoria Statelor Unite numai trei preşedinţi au fost mai scunzi decât media naţională iar unii, ca Abraham Lincoln, erau chiar mai înalţi decât contemporanii lor. Aceeaşi asociere este întâlnită şi pe Wall Street, unde la fiecare 2,5 centimetri peste înălţimea normală agentul primeşte 600 de dolari în plus pe lună.6 Chiar şi în universităţi, unde se presupune că personalul este numit numai pe baza calităţilor academice, profesorii asistenţi au cu

aproximativ 4 centimetri peste media naţională de înălţime, profesorii asociaţi cu 5 centimetri iar profesorii titulari cu 6 centimetri mai mult decât o persoană normală de aceeaşi vârstă şi sex.7

Un mod de a părea mai dominant este creşterea înălţimii aparente, ajungând să ne postăm deasupra altor persoane. Un altul este să stăm drepţi. Psihologii au descoperit că oamenii care adoptă o postură ce le permite să îşi ţină coloana vertebrală dreaptă tind să fie consideraţi mai dominanţi decât cei care stau cocoşaţi sau cu umerii căzuţi iar cei care sunt învăţaţi să stea drepţi au mai multă încredere în ei şi sunt mai optimişti decât cei care continuă să stea aşa cum ˇs-au obişnuit.8 ˇS-a descoperit şi că atunci când oamenii reuşesc să ducă la îndeplinire o sarcină, adoptă o poziţie cu spatele drept în timp ce persoanele care nu reuşesc să îndeplinească o sarcină sunt mai înclinate să se cocoşeze.

Dar o postură cu spatele drept nu ne poate scăpa de toate relele. Se presupune în general că oamenii deprimaţi sau cei care se simt învinşi se pot simţi mai bine dacă îşi îndreaptă spatele. De fapt, lucrurile stau chiar pe dos. Cercetările arată că oamenii care primesc sarcini ce implică un eşec îşi revin mai repede dacă li se permite să adopte o postură cu umerii căzuţi decât atunci când sunt încurajaţi să stea cu spatele drept. Contrar aşteptărilor noastre, postura cu umerii căzuţi este de fapt un răspuns de adaptare la situaţiile de eşec – ea le permite celor care se simt respinşi să îşi adune gândurile şi să îşi recupereze încrederea în sine fără stres.9

Indicatori teritoriali

Puterea este de multe ori asociată în lumea animală cu teritoriul. La babuini, individul dominant sau individul „alfa”.

Ocupă de obicei **într-**un copac cele mai înalte crengi,

apăr**ându-**şi poziţia de subordonaţii de la nivelurile inferioare şi **asu**mâ**ndu-**şi rolul de conducător şi de protector. Acesta emite pretenţii la un teritoriu mai mare atât prin felul în care ocupă fizic spaţiul din jur cât şi prin felul în care îi ţine pe ceilalţi la distanţă. La fel se întâmplă şi la oameni. Indivizii cu un statut social mai înalt ocupă mai mult spaţiu – au case mai mari şi birouri mai spaţioase, folosesc mai mult spaţiu iar ceilalţi le recunosc pretenţiile acordâ**ndu-**le mai mult spaţiu. Persoanele cu un statut social mai înalt par să creeze în jurul lor o graniţă invizibilă – foarte puţin diferită de o zonă militară interzisă – de care ceilalţi se apropie cu grijă. Într-adevăr, de multe ori felul ezitant în care oamenii se apropie de graniţa invizibilă din jurul unui individ dominant oferă cele mai multe indicii despre importanţa persoanei şi reîntăreşte sentimentul ei de superioritate.

Dominanţa este vizibilă şi întărită de locul pe care îl ocupă oamenii la masă.10 La o şedinţă a Consiliului Director, Directorul Executiv stă de obicei în capul mesei, lângă el aşez**ându-**se persoanele cele mai apropiate ca importanţă. Indivizii care stau în capul mesei atrag mai multă atenţie decât ceilalţi, vorbesc cel mai mult şi primesc cele mai frecvente semne de respect. Acest lucru nu se întâmplă numai pentru că sunt persoane dominante. Când oamenii sunt aşezaţi aleatoriu la o masă dreptunghiulară, persoana aşezată în capul mesei atrage cel mai mult atenţia şi vorbeşte cel mai mult. Dacă aveţi un prieten care este timid şi retras, merită să faceţi un mic experiment: la următoarea petrecere aşezaţi**-**l în capul mesei. Este foarte probabil ca după câteva minute să se alăture conversaţiei, după o jumătate de oră să îi întrerupă pe alţii iar după o oră să domine conversaţia!

Importanţa ataşată diferitelor poziţii este mai puţin evidentă la mesele de formă rotundă sau pătrată decât la

cele dreptunghiulare sau ovale. Mesele dreptunghiulare sau ovale sunt foarte bune pentru negocierile bilaterale unde cele două fracţiuni pot ocupa părţi opuse şi echivalente ale mesei. Dacă această soluţie nu dă naştere conflictelor pe motivul tratamentului preferenţial, are o probabilitate foarte mare de a încuraja conflictul între părţi din cauza poziţiei „faţă în faţă” a persoanelor la masă. Este deja bine cunoscut că mesele dreptunghiulare sau ovale sunt extrem de proaste pentru negocierile multipartite – una sau mai multe părţi pot ameninţa cu retragerea deoarece nu au sentimentul că locurile care le-au fost oferite reflectă importanţa lor în cadrul negocierilor.

Poziţia scaunelor poate influenţa relaţiile şi în alt fel. Indivizii aşezaţi în jurul unei mese au o probabilitate mai mare de a se adresa celor din faţa lor decât celor aşezaţi lângă ei sau în unghi drept cu ei. Acest lucru poate explica de ce, când sunt aşezaţi printre străini, oamenii aleg de obicei să stea cât mai departe de indivizii cu statutul social cel mai înalt şi cel mai scăzut şi cât mai aproape de cei care au acelaşi statut cu ei.

Locurile alese în restaurante, baruri sau cluburi de noapte indică şi ele problema statutului şi controlului. În cluburi şi baruri persoanele care îşi fac curte tind să stea una lângă alta, pentru ca amândouă să poată vedea ce se întâmplă. **Într-**un restaurant, unde mâncarea este centrul atenţiei, cuplurile preferă să se aşeze faţă în faţă pentru ca fiecare să îl poată vedea pe celălalt. Când unui cuplu i se oferă o masă lângă un perete, bărbatul încearcă de obicei să stea cu spatele la el, putând în acest fel urmări tot ce se întâmplă în jur – aşa cum un cimpanzeu mascul dominant urmăreşte evenimentele din vârful unui copac.

Indicatori posturali

Postura este o altă sursă bogată de informaţii despre

statutul pe care îl deţine sau despre cel pe care ar dori să îl pretindă persoana. Indivizii dominanţi adoptă frecvent o „postură de călăreţ”, cu picioarele întinse şi tălpile depărtate. Pe de altă parte, există o probabilitate mai mare ca indivizii subordonaţi să adopte „poziţia de drepţi” cu picioarele drepte şi tălpile apropiate. Postura călăreţului oferă mai multă stabilitate decât poziţia de drepţi şi acest lucru pare să explice de ce bărbaţii, care au centrul de greutate mai sus, tind mai degrabă să adopte postura călăreţului decât femeile. Totuşi nu este singura explicaţie, pentru că bărbaţii folosesc această postură mult mai frecvent în compania altor persoane – cu alte cuvinte, în situaţii în care se folosesc de ea în scopul comunicării.

Postura călăreţului transmite două mesaje fundamentale. Unul este mesajul macho, celălalt este un semnal de ameninţare. Mesajul macho vine din impresia de hotărâre şi nemişcare pe care o comunică postura – când cineva îşi înfige picioarele în pământ îi anunţă pe toţi şi la propriu şi la figurat că intenţionează să îşi apere poziţia şi că nu este dispus să cedeze. Aspectul ameninţător al posturii călăreţului vine din faptul că este o expunere falică foarte puţin mascată – în picioare, cu picioarele depărtate, un bărbat de fapt îşi expune penisul. Expunerea falică este general asociată cu dominanţa. Un babuin mascul dominant, de exemplu, îşi va arăta deseori penisul în erecţie pentru a aminti celorlalţi babuini poziţia sa socială înaltă. Desigur, bărbaţii dominanţi rareori îşi arată penisul în acest fel, dar încearcă să atragă totuşi atenţia asupra penisului lor şi să comunice mărimea acestuia prin hainele pe care le poartă sau prin felul în care îşi poziţionează membrele. În secolele al XV-lea şi al XVI-lea era obiceiul ca bărbaţii cu un statut social înalt să poarte o apărătoare (codpiece), ca o pungă, ca un fel de buzunar căptuşit peste pantaloni. Acesta era deseori decorat şi

croit din materiale care atrăgeau privirea; cu cât statutul bărbatului era mai înalt, cu atât era mai mare apărătoarea.11 Acelaşi principiu este valabil şi azi în unele societăţi tradiţionale. În Noua Guinee, de exemplu, bărbaţii îşi anunţă poziţia în comunitate prin mărimea şi trăsăturile decorative ale tecei pentru penis.

Deşi apărătorile au dispărut din modă cu mult timp în urmă, mai întâlnim şi azi vestigii ale lor la blugii prespălaţi. Până de curând era ceva normal să vezi tineri îmbrăcaţi cu blugi la care şliţul era aproape lipsit de culoare – un spectacol făcut să atragă atenţia asupra şliţului şi să reamintească pe ascuns tuturor de ceea ce se află în spatele său. În Italia, tinerii mergeau şi mai departe. După ce îşi cumpărau o pereche nouă de blugi intrau îmbrăcaţi în duş şi frecau materialul peste şliţ cu o perie aspră până când arăta de parcă fusese decolorat. Ieşeau în public mândri de blugii lor cu şliţul decolorat, aşa cum făcuseră tinerii italieni de secole, atrăgând atenţia asupra bărbăţiei lor.

Nemulţumiţi de blugii decoloraţi tinerii italieni au inventat o altă metodă de expunere falică – „scrotch”-ul. Dacă îi urmăriţi în public, veţi observa că îşi aranjează mereu pantalonii în zona perineului (crotch) şi îşi scarpină (scratch) testiculele, deseori când sunt singuri, dar de obicei când sunt în compania altor bărbaţi. Deşi acest gest este în mare parte involuntar, expunerea falică este clară şi joacă un rol important în competiţia dintre bărbaţi. În termenii funcţionalităţii sale, este foarte asemănătoare cu gestul pe care îl face babuinul mascul alfa când arată celorlalţi babuini penisul său în erecţie. Când un tânăr bărbat face un „scrotch”, el încearcă inconştient să îi convingă pe ceilalţi bărbaţi că el este dominant deoarece e bine dotat. Implicaţia este că un penis şi nişte testicule mari necesită o atenţie specială şi că, dacă nu şi-ar

schimba constant poziţia, ˇs-ar simţi foarte prost.

„Scrotch”-ul nu apare doar în Italia – este întâlnit în majoritatea societăţilor care încurajează atitudinile macho – şi bineînţeles nu este singura formă de expunere falică. Mai există şi „ridicarea testiculelor”, în care mâna este aşezată peste penis şi testicule şi apoi trasă în sus. Scopul acestui gest este să facă publică masculinitatea unui individ ceea ce probabil explică de ce a devenit un gest favorit la diferite formaţii muzicale masculine şi la unii cântăreţi ca, de exemplu, Michael Jackson, care simt nevoia să reamintească publicului de zestrea lor nativă. Cu cât faţa lui Michael Jackson a devenit mai feminină, cu atât acest gest a devenit mai vizibil în dansul său.

Indicatori în poziţia aşezat

Şi din poziţia aşezat se pot transmite mesaje de dominanţă. Această postură urmăreşte în esenţă respectarea convenţiilor, facilitarea comunicării şi confortul. Când o persoană se aşază, de obicei îşi aranjează picioarele astfel încât să se simtă bine, să nu încalce nicio normă socială şi să transmită un anumit mesaj. Mesajul transmis de poziţia aşezat nu trebuie să fie neapărat conştient. De fapt, există o probabilitate mult mai mare ca aceasta să fie motivată de dorinţe inconştiente. Totuşi faptul că nu suntem întotdeauna conştienţi de mesajele pe care le transmitem din poziţia aşezat nu înseamnă că şi ceilalţi sunt insensibili la ele. Deşi poate nu reacţionează conştient, deseori răspunsurile arată că oamenii sunt afectaţi de felul în care staţi.

Trei posturi fundamentale pot fi identificate în funcţie de felul în care sunt aşezate picioarele – posturile cu „picioarele drepte” în care picioarele sunt întinse, posturile tip „pas” în care tălpile sunt aşezate imediat sub genunchi şi posturile „strânse” în care picioarele sunt băgate sub scaun. Când au ocazia, persoanele dominante

preferă să întindă picioarele. Astfel, ele ocupă în mod public mai mult spaţiu, reducând ceea ce rămâne celorlalţi şi creând impresia că nevoile lor contează mai mult decât cele ale altor persoane.

În sine posturile tip „pas” nu oferă neapărat un indiciu despre dominanţă. Totuşi felul în care cineva îşi aranjează genunchii spune foarte clar dacă se simte dominant sau supus. Persoanele care stau cu genunchii depărtaţi trimit semnale clare, deşi de obicei neintenţionate, că se simt dominante. Acest lucru se observă mai ales la posturile cu picioarele drepte în poziţia aşezat, unde picioarele sunt proptite şi perfect întinse. Un sentiment de dominanţă este transmis şi de posturile tip „nicovală” unde picioarele sunt îndoite, coapsele răsfirate şi ambele tălpi aşezate ferm pe sol şi de postura „cifra patru”, unde glezna unui picior se odihneşte pe coapsa celuilalt astfel încât membrele sunt aranjate în forma cifrei patru. Ambele posturi implică o expunere falică. Din acest motiv sunt folosite mai frecvent de bărbaţii din zonele în care se pune un accent mare pe valorile macho, ca de exemplu ţările din America Latină şi sudul Statelor Unite. Femeile nu agreează aceste posturi, în general pentru că pot da impresia de disponibilita te sexuală. Este nevoie de suficientă supleţe şi rezistenţă fzică pentru a putea adopta postura cifrei patru, motiv pentru care aceasta este asociată cu tinereţea. Când cineva adoptă această postură, este foarte probabil să fie considerat tânăr, relaxat şi dominant.

Unele posturi din poziţia aşezat transmit mesaje neclare – mai ales când picioarele sunt poziţionate diferit. Pentru că transmit o impresie de relaxare, posturile asimetrice tind să fie mai dominante decât cele simetrice. Dar există şi excepţii. De exemplu, când cineva şi întinde picioarele şi îşi încrucişează gleznele, picioarele sale

întinse arată că vrea să fie considerat dominant. Totuşi faptul că şi-a încrucişat picioarele îl dă de gol – pentru că exprimă reticenţă.

Relaxarea este o componentă esenţială a mesajului de dominanţă pentru că sugerează că individul nu este preocupat de un posibil atac şi ar putea să îi facă faţă cu uşurinţă dacă ar fi nevoie. Relaxarea este semnalată de indicatori posturali şi de indicatori ai mişcării – indicatorii posturali cuprind tonusul muscular scăzut, absenţa tensiunii, aranjarea asimetrică a braţelor şi picioarelor în timp ce indicatorii mişcării includ un număr mai redus de mişcări şi mişcări mai lente ale corpului. După cum observa Balzac „mişcările lente sunt maiestuoase”. Indivizii sumisivi manifestă un comportament contrar – tind să adopte posturi mai simetrice, îşi rearanjează braţele şi picioarele mai des, au un grad mai ridicat de tensiune posturală, îşi mişcă trupul mai repede şi mai des. Prin postura lor, indivizii dominanţi arată că nu îi preocupă posibilitatea unui eventual atac şi că nu se aşteaptă la unul. Indivizii sumisivi lasă impresia că se aşteaptă să fie atacaţi – sunt încordaţi şi defensivi.

Coatele

Pentru a părea dominanţi oamenii trebuie să creeze impresia de putere fizică, să pară calmi şi nepreocupaţi de ameninţări din partea altora. Un mod de a realiza acest lucru este aşezarea mâinilor pe şolduri. Există două versiuni principale ale acestei posturi – cea cu o singură mână în şold şi cea cu două mâini. Versiunea cu două mâini este mai spectaculoasă dar cea cu o singură mână poate fi ˝îndreptată către o anumită persoană, lucru care devine imposibil în poziţia cu ambele mâini pe şold. Există trei componente care fac posturile cu mâinile în şold dominante:

COMPONENTA EXPANSIVĂ. Când cineva îşi pune

mâna pe şold pare mai mare şi potenţial mai ameninţător. Când sunt folosite ambele mâini, efectul se dublează. Posturile cu mâinile pe şold măresc şi teritoriul ocupat de persoană – ca şi posturile cu picioarele întinse în poziţia aşezat.

COMPONENTA DE AMENINŢARE. Oricine a încercat vreodată să îşi facă loc prin mulţime ştie cât de eficiente sunt coatele în eliberarea drumului. Coatele sunt osoase şi ascuţite. Pot fi folosite pentru a împinge, înghionti şi a da la o parte oamenii din drum fără a produce genul de jignire care ˇs-ar putea isca dacă persoana şi-ar folosi mâinile. În această privinţă coatele sunt o armă de rangul doi, dar sunt o armă totuşi. Acest lucru face posibilă folosirea lor într-un mod insidios, aproape subliminal. Cu mâinile în şold mesajul este şi mai subtil – coatele ameninţă oamenii fără ca ei să îşi dea prea bine seama de acest lucru.

COMPONENTA PREPARATORIE. Postura cu mâinile pe şold este la jumătatea drumului între cea cu mâinile pe lângă corp şi cea cu mâinile ridicate gata de atac. Din acest motiv, postura este o pregătire parţială de atac – una în care intenţiile persoanei sunt mascate de faptul că mâinile se odihnesc comod pe şold. În cazul persoanelor înarmate cu o sabie sau un pistol, punerea mâinii pe şold este de multe ori o apropiere de armă, lucru care permite mâinii să se odihnească în timp ce se pregăteşte de atac.

În secolele al XV-lea şi al XVI-lea postura cu mâinile în şold era acceptată ca parte a comportamentului masculin al bărbaţilor din clasele superioare. Oamenii cu funcţii înalte erau frec

Postura călăreţului. Acesta este faimosul portret făcut de Hans Hol-bein cel tânăr regelui Henric al VIII-lea – cu picioarele depărtate şi braţele plantate ferm cu coatele în afară –, un monarh puternic, plin de energie care controlează perfect destinul său şi al poporului său.

vent pictaţi în portrete cu mâna cât mai sus pe şold –

faimosul al lui Henric al VIII-lea portret făcut de Hans Holbein este un exemplu perfect –, uneori cotul ameninţător era întors spre privitor. Pe vremea aceea, postura cu mâna pe şold era strâns legată de meseria armelor – atât de mult încât cei care doreau să arate că au legături cu mediul militar nu trebuiau decât să adopte postura.12 În 1532 Desiderius Erasmus, marele filosof olandez, ˇs-a plâns de cei care „stau cu o mână pe şold, un mod de a sta care unora li se poate părea războinic şi care nu este foarte sincer”.13

Postura cu mâna pe şold a jignit şi în alte ocazii. De exemplu, după ce a acceptat capitularea japonezilor la sfârşitul celui de-al doilea război mondial, generalul Douglas MˇAˇCˇÅˇrthur a fost fotografiat în picioare alături de împăratul Japoniei. În timp ce împăratul a adoptat o postură discretă, cu mâinile de o parte şi de alta a corpului, generalul MˇAˇCˇÅˇrthur şi-a pus mâinile la şold. Japonezii au considerat această atitudine degajată un semn de mare dispreţ. În Japonia este nepoliticos să stai cu mâna pe şold; dar să faci acest lucru în prezenţa împăratului, care era privit de mulţi japonezi ca un zeu, era de neiertat.

La prima vedere, toate posturile cu mâna la şold arată la fel. Totuşi, la o analiză mai atentă, descoperim de fapt patru variante principale, fiecare cu o poziţie diferită a mâinii sau mâinilor.

VARIANTA CU TOATE DEGETELE Aici degetele se îndreaptă toate spre faţă, numai degetul mare este orientat invers, iar palma este cu faţa în jos. Bărbaţii preferă varianta „cu toate degetele” pentru că se simt mai pregătiţi de atac având toate degetele îndreptate înainte. Ei tind să adopte această postură pentru a se afirma – când se simt dominanţi sau când simt că dominanţa le este ameninţată. De exemplu, când se înscrie un gol la o

partidă de fotbal, membrii echipei care pierde adoptă de multe ori postura cu mâinile la şold, în parte pentru a-şi ameninţa oponenţii şi în parte pentru a se linişti singuri. Postura poate fi folosită şi ca o provocare. În anii ’60, când Mick Jagger îşi lansa sfidător melodiile, adopta deseori postura cu mâinile la şold în rutina sa scenică. Acest lucru poate fi văzut foarte clar în înregistrările din concertul *Gim-me Shelter* (Dă-mi adăpost), în care Mick Jagger a dus la maximum această atitudine.

VARIANTA CU DEGETUL MARE OPOZABIL. În această versiune degetul mare rămâne în faţă iar restul degetelor se întorc spre spate, palma fiind orientată în sus. Femeile manifestă o preferinţă mai mare pentru această variantă decât bărbaţii. Principalul motiv este unghiul mai mare de mişcare a antebraţului la femei faţă de bărbaţi. Acest lucru înseamnă că femeile îşi pot duce braţul mai mult în spate din cot, ceea ce uşurează plasarea mâinilor pe şold cu degetul opozabil în faţă.

VARIANTA PALMEI. Varianta palmei este cea mai afectată din toate posturile cu mâna pe şold. Este mai curând o postură nenaturală, flexată a mâinii în care partea exterioară a palmei este în contact cu şoldul şi palma este în afară. Este poziţia cel mai des întâlnită în portretele de regi, cavaleri şi generali din secolele al XVI-lea şi al XVII-lea – cu alte cuvinte, indivizi care trebuiau să se distingă de restul societăţii adoptând poziţii artificiale.

VARIANTA PUMNULUI. Aici pumnul este în contact cu şoldul. Aceasta este virtual cea mai ameninţătoare versiune a posturii cu mâna în şold. Deoarece bărbaţii recunosc potenţialul provocator al acestei versiuni tind să o evite. Femeile totuşi o folosesc – ocazional pentru a-şi exprima sfidarea şi uneori ca gest de autoironie. Există o faimoasă fotografie a lui Bonnie Parker (din grupul „Bonnie şi Clyde”) în care Bonnie are un picior pe

apărătoarea din faţă a maşinii, o ţigară în gură şi un revolver în mâna dreaptă. Cotul stâng se sprijină pe unul dintre faruri în timp ce mâna dreaptă, ţinând revolverul, se sprijină pe şold. Când ne uităm la o fotografie, realizăm imediat că este o poză a sfidării totale – nu numai pentru că femeia strânge un pistol în mână, ci şi pentru că îşi arată coatele!

Orientarea corporală

Felul în care o persoană îşi orientează corpul către alte persoane poate transmite şi el un mesaj legat de dominanţă. Când un bărbat vorbeşte cu şeful său, de obicei îi arată respect orientâ**ndu-**şi corpul spre el. Şeful, pe de altă parte, este mult mai probabil să îşi întoarcă corpul în altă direcţie. Subordonatul arată că este centrat pe şef în timp ce şeful arată că este dominant şi îşi păstrează deschise opţiunile.

Există totuşi un set complet diferit de mesaje transmise de orientarea corpului. De exemplu, probabil aţi observat deja că arunci când doi câini necunoscuţi vin în contact unul cu altul pentru prima oară, de obicei îşi dau ocol. Asigurâ**ndu-**se că nu se apropie cu capul înainte, câinii îşi prezintă în schimb flancurile. Motivul pentru care fac acest gest este simplu: ca să atace, câinii trebuie să fie cu capul înainte. Prezentâ**ndu-**şi flancurile îşi expun o parte vulnerabilă a corpului iar acest lucru arată că nu intenţionează să se atace unul pe altul. Acest proces se numeşte „ritualizare” şi îl întâlnim în întregul regn animal ca şi la oameni. Este modul naturii de a rezolva disputele prin semnale de dominanţă şi supunere în loc de lupte care pot duce cu uşurinţă la rănire sau moarte. Ca şi câinii, noi oamenii ne prezentăm părţile vulnerabile ale corpului, inclusiv flancurile, când vrem să arătăm că nu avem intenţii agresive faţă de o persoană. Astfel, atunci când un străin aparent agresiv ne abordează **într-**un bar, există o

probabilitate mult mai mare să îi arătăm partea laterală a corpului în loc să ne postăm de la început direct în faţa lui. Stând în picioare faţă în faţă, acesta ar putea înţelege că sunteţi gata de atac, în timp ce expunerea flancului ar arăta că sunteţi vulnerabil şi lipsit de apărare şi că nu reprezentaţi o ameninţare.

Aceste două scenarii arată că aceeaşi orientare poate transmite mesaje foarte diferite în situaţii diferite deoarece sensul orientării depinde şi de gradul de intimitate dintre cele două persoane, dacă ele se cunoscuseră în prealabil sau nu. Când două persoane nu se cunosc şi există un grad mare de încertitudine, probabilitatea ca orientarea faţă în faţă să fie interpretată ca un preludiu al atacului este foarte mare. Dar dacă se cunosc, este mai probabil ca aceeaşi orientare să fie interpretată ca un semn de respect.

Fata

Toate cele cinci modalităţi senzoriale – văzul, mirosul, auzul, gustul şi pipăitul – au organele de simţ pe faţă sau în apropierea ei. Din ele numai pipăitul poate fi ˇîntâlnit pe toată suprafaţa corpului. Dar faţa nu este pur şi simplu un paravan pentru toate modalităţile senzoriale – este şi cea mai importantă sursă de semnale trimise în exterior prin mesaje verbale, prin trăsături ale vocii ca accentul şi intonaţia, şi prin miile de expresii care implică ochii, muşchii capului şi feţei. Unele expresii mimice ca reflexul de frică sunt în întregime involuntare; altele, ca zâmbetul, pot fi o expresie autentică a plăcerii sau o încercare deliberată de a crea impresia plăcerii autentice. Deoarece faţa se află parţial sub controlul conştient, este una din armele importante în încercările noastre zilnice de a ne induce în eroare sau păcăli unii pe alţii. În ciuda acestor lucruri, faţa rămâne principala sursă de informaţie despre stările noastre emoţionale – observâ**ndu-**ne faţa ceilalţi pot

spune dacă suntem fericiţi, trişti, furioşi, surprinşi sau speriaţi. Uitându-se la faţa noastră, ei pot spune şi dacă ne simţim dominanţi sau supuşi.

Faţa exprimă semnalele dominanţei în două moduri. În primul rând, prin „atributele faciale” – de exemplu, dacă sprâncenele sunt mari sau mici, bărbia este pătrată sau rotundă sau dacă ochii sunt apropiaţi sau depărtaţi. A doua modalitate include „acţiunile faciale” – de exemplu, felul în care ochii se măresc sau se micşorează, felul în care sprâncenele se ridică sau se lasă în jos ori felul în care bărbia este împinsă în faţă sau trasă înapoi. Atributele faciale ale unei persoane tind să rămână neschimbate zeci de ani, uneori aproape toată viaţa. Acţiunile faciale, pe de altă parte, se pot schimba de la o secundă la alta.

Unele atribute faciale sunt asociate cu dominanţa. Oamenii cu bărbii pătrate sunt consideraţi mai dominanţi decât cei care au o linie a mandibulei firavă şi retrasă spre interior. Oamenii care au contururi proeminente ale orbitelor oculare superioare sunt de asemenea consideraţi ca dominanţi, şi la fel şi cei care au buze subţiri. Caracteristicile fizionomiei joacă un rol major în modul în care suntem trataţi de alţi oameni. Bărbaţii cu o „fizionomie dominantă” au o probabilitate mai mare de a-şi începe viaţa sexuală mai devreme şi de a face sex mai mult. Cercetările au arătat că bărbaţii cu faciesuri dominante au o probabilitate mai mare de a obţine posturi de conducere în armată.14

Primatele nonumane şi oamenii împărtăşesc mulţi din indicatorii dominanţei. Mai multe specii de maimuţe, de exemplu, îşi coboară sprâncenele pentru a emite un semnal de dominanţă şi ameninţare. Acelaşi lucru se întâmplă şi la om. Oamenii ale căror sprâncene sunt coborâte sau care îşi coboară linia sprâncenelor sunt priviţi ca dominanţi, în timp ce oamenii care au sprâncene

ridicate sau care şi le ridică temporar sunt priviţi ca supuşi.15 Acesta este unul din motivele pentru care femeile îşi pensează sprâncenele – subţii**ndu-**le şi ridicâ**ndu-**le, femeile creează un semnal semipermanent al sumisiunii care pentru bărbaţi se presupune că este atrăgător. Limbajul sprâncenelor ridicate şi coborâte este larg răspândit. Totuşi există părţi ale lumii, inclusiv Africa şi Asia, unde sprâncenele ridicate nu sunt interpretate ca un semnal de sumisivitate.16

Şi mărimea maxilarului şi a mandibulei semnalează dominanţa, din două motive: în primul rând, pentru că dinţii sunt o armă foarte primitivă şi foarte eficientă şi în al doilea rând, pentru că dezvoltarea unui maxilar puternic este susţinută de testosteron care la rândul său este legat de dominanţă şi agresiune. Se presupune că oamenii cu maxilare mari sunt dominanţi în timp ce despre cei care au maxilare mici se presupune că sunt sumisivi. Din acest motiv este util să ai un maxilar mare dacă vrei să avansezi mai repede sau dacă vrei să ai o carieră de succes în armată. Dacă maxilarul dumneavoastră nu este suficient de proeminent, puteţi recurge oricând la chirurgia plastică pentru a**-**l mări. Sau vă puteţi face un obicei din a scoate maxilarul în afară. Gestul de scoatere a maxilarului în afară, care implică o ridicare uşoară a capului sau împingerea dinţilor de jos peste cei de sus, este un gest comun de provocare şi este foarte folosit de copii în confruntările lor.

Persoanele care au ochii apropiaţi sau care îşi apropie ochii sunt şi ele considerate ca dominante. Când se apropie ochii ca semnal al dominanţei, aceştia încep să semene cu o vizieră – arată de parcă persoana ar privi prin**tr-**o fantă din coif. Există exemple bune pentru acest gest în filme ca *The Good, the Bad and the Ugly* (Cel bun, cel rău şi cel urât) în care Clint East**-**wood şi Lee Van Cleef

îşi apropie ochii şi adoptă postura „privirii prin vizieră” pentru a arăta mai ameninţători. Ei au mai adoptat şi alţi indicatori ai dominanţei – coborârea sprâncenelor, gura îngustă şi hotărâtă şi absenţa zâmbetului. Sprâncenele coborâte transmit impresia de dominanţă pentru că induc o stare favorabilă confruntării. Deoarece expresiile faciale ale furiei includ coborârea sprâncenelor, o persoană care îşi face un obicei din aşi coborî sprâncenele va lăsa impresia că este mai furioasă. Cercetările recente făcute de Larisa Tiedens la Universitatea Stanford din California arată că exprimarea furiei este deseori interpretată ca un semn de putere.17 Acest lucru explică de ce atâţia oameni care deţin poziţii de putere îşi iau un aer de iritare continuă – acest lucru îi face să pară dominanţi!

Un bun exemplu de iritare afectată poate fi văzut în emisiunea TV *The Weakest Link* (Veriga cea mai slabă) în care prezentatoarea, Anne Robinson, şi-a făcut un obicei din a nu zâmbi. Ea foloseşte şi un alt indicator al dominanţei: priveşte peste ochelari, când vrea să îi facă pe concurenţi să pară stupizi. Este de fapt unul din gesturile ei caracteristice şi se potriveşte foarte bine cu rolul pe care şi l-a ales de prezentator dominant şi rece. Privitul peste marginea ochelarilor o ajută pentru că atrage atenţia asupra ochilor – de fapt spune „**Ui**taţi-vă la mine, îmi las ochelarii mai jos ca să vă pot vedea mai bine, mai clar; nu puteţi ascunde nimic de mine!” Din acest motiv *privitul peste marginea ochelarilor* este un gest de înfruntare; un preludiu a ceea ce zoologii numesc „fixare combativă”. Efectul gestului este şi mai puternic când este însoţit de o coborâre uşoară a capului, pentru că această mişcare face fixarea şi mai ameninţătoare.

Buzele subţiri sunt un alt semn de dominanţă pentru că ele arată hotărârea. Aşa cum vom vedea mai târziu, zâmbetul este un gest care apropie foarte mult – este un

semn de deschidere şi acceptare şi, din acest motiv, nu îşi are locul în rolurile pe care le jucau Clint Eastwood şi Lee Van Cleef. Cercetătorii au descoperit că bărbaţii consideraţi dominanţi, care au în acelaşi timp un nivel înalt de testosteron, au nişte zâmbete mult mai mici dar această relaţie nu este valabilă şi la femei.18 Unii indivizi foarte dominanţi par să nu zâmbească niciodată. Preşedintele Rusiei, Vladimir Puţin, este un exemplu bun de lider naţional care zâmbeşte cu zgârcenie. Deşi are o statură atletică, Puţin nu este foarte înalt şi are o bărbie mică. Faptul că nu zâmbeşte este un mod de a compensa aceste deficienţe.

Desigur, există şi momente în care indivizii dominanţi trebuie să zâmbească. În aceste situaţii, ei se supun oferind deseori un „zâmbet cu gura închisă”, în care buzele rămân împreună în loc de un „zâmbet cu toată gura” în care buzele se deschid şi se văd dinţii. Există două tipuri de zâmbete cu gura închisă favorizate de indivizii dominanţi:

ZÂMBETUL SIGILAT. Aici buzele rămân împreună în timp ce colţurile gurii se distanţează. Rezultatul este o linie lungă care traversează faţa şi o puternică senzaţie că nimeni nu poate şti ce se petrece în mintea persoanei ale cărei buze rămân sigilate. Zâmbetul sigilat este favoritul oamenilor de afaceri foarte bogaţi şi al politicienilor de nivel înalt – îl veţi întâlni deseori în fotografiile de directori în broşurile corporaţiilor.

ZÂMBETUL APĂSAT. Aici muşchii din jurul gurii sunt tensionaţi pentru a arăta că zâmbetul este reţinut. Actorul Charles Heston este cel mai cunoscut reprezentant al zâmbetului apăsat – este unul dintre gesturile sale caracteristice. Zâm-Peter Collett betul apăsat oferă un mod de a zâmbi fără a zâmbi propriu-zis. În această privinţă este un zâmbet mascat, unde intenţia nu este de a

ascunde zâmbetul ci de a sublinia tocmai încercarea nereuşită de ascundere. Zâmbetul apăsat sugerează că persoana simte un puternic impuls de a zâmbi dar că a izbutit să îl ţină sub control. Deseori acest aspect de control formează principalul mesaj al acestui zâmbet.

Căscatul

Toată lumea ştie două lucruri despre căscat – că scopul lui este să mărească aportul de oxigen şi că este foarte contagios. Primul lucru este fals – nu există nicio dovadă care să ateste că se măreşte într-adevăr aportul de oxigen –, dar al doilea este adevărat. De ce este atât de contagios căscatul rămâne încă un mister, deşi se ştie că oamenii cască atunci când văd pe altcineva căscând, când aud pe altcineva căscând, când citesc despre căscat şi chiar şi atunci când se gândesc la căscat. Un alt mister este de ce căscăm. Au fost avansate diferite explicaţii, cea mai recentă fiind sugestia că acesta curăţă creierul expulzând lichidul cerebrospinal. **S-**a descoperit că această reacţie involuntară este controlată de nişte structuri foarte profunde ale creierului pentru că există pacienţi cu anumite leziuni cerebrale care nu îşi pot mişca gura voluntar dar îşi deschid gura automat atunci când cască.19

Cei mai mulţi dintre noi cred că este un semn de plictiseală. De fapt, există patru feluri de a căsca.

CĂSCATUL DE PLICTISEALĂ. Acesta este declanşat de sarcini monotone, inactivitate, oboseală şi plictiseală. Dacă observaţi o persoană care execută o sarcină repetitivă sau care aşteaptă la o coadă lungă, veţi observa că de multe ori cască. Căscatul de plictiseală este cea mai frecventă formă de căscat.

CĂSCATUL TRANZITORIU. Acesta apare atunci când oamenii trec de la o activitate la alta – de exemplu, când se dau jos din pat şi încep să se pregătească dimineaţa sau

când se pregătesc să se bage în pat seara. Căscatul apare şi după executarea unui ritual social – de exemplu, imediat după ce ne-am luat la revedere de la un prieten apropiat. Căscatul poate fi folosit şi ca un *indicator al activităţii* – cu alte cuvinte, când vedeţi o persoană singură, citind o carte şi începând să caşte, ştiţi că există o probabilitate destul de mare ca ea să se apuce de altceva.

CĂSCATUL PENTRU DETENSIONARE. Căscatul în situaţii de tensiune apare în momentele când oamenii sunt tensionaţi – de obicei când o persoană dominantă este în apropiere şi se simt încurcaţi sau stânjeniţi. Ori de câte ori cineva trăieşte o stare de anxietate este înclinat să caşte – acest lucru ˇs-a observat chiar şi la sportivii olimpici care aşteaptă să se dea startul şi la soldaţii paraşutişti care aşteaptă să sară din avion. Aceste căscaturi sunt reacţii la stres. Sunt exemple de activitate de transfer pentru că ajută la deplasarea anxietăţii **într-**o altă activitate.

CĂSCATUL AMENINŢĂTOR. Atât în societăţile umane cât şi în cele animale, indivizii dominanţi cască uneori ameninţător. Căscatul este întâlnit la o gamă largă de specii, inclusiv la peşti, păsări, reptile şi simieni. Dacă ar exista o olimpiadă a căscatului, babuinii ar fi campioni indiscutabili. Dacă primatele cască de obicei aproximativ de 10 ori pe zi, babuinii cască de 10 – 12 ori pe oră! Asta nu pentru că sunt obosiţi sau plictisiţi; ci pentru că viaţa **într-**o societate de babuini este plină de ameninţări.

O mare parte din căscaturile babuinilor sunt emise cu intenţia de a-şi afirma dominanţa şi de a ameninţa potenţialii rivali. Ca şi la alte primate nonumane, masculii adulţi cască mai mult decât femelele adulte sau puii de ambele sexe. Şi indivizii cu un nivel crescut de testosteron cască mai mult. Principala armă a babuinilor e reprezentată de dinţi. Babuinii masculi au canini mai mari decât femelele iar masculii dominanţi tind să aibă canini

mai mari decât alţi masculi. Aşa că, de obicei masculul alfa este cel care cască cel mai mult, arătând-şi caninii mari. Pe măsură ce statutul unui babuin devine mai important, căscatul suferă aceleaşi transformări; când îşi pierde statutul, căscatul începe şi el să dea înapoi.

Şi oamenii folosesc căscatul ca pe un semnal al dominanţei, deşi într-un context diferit de cel întâlnit la babuini. În primul rând, mărimea caninilor nu este foarte diferită la bărbaţi faţă de femei, ceea ce explică probabil motivul pentru care nu există o diferenţă mare în frecvenţa căscatului la bărbaţi şi la femei. Totuşi când un bărbat cască, există o probabilitate mult mai mare să îşi arate dinţii; femeile tind să îşi acopere gura cu mâna.20 Poate din cauză că ele au maniere mai rafinate decât bărbaţii, dar ar putea fi şi o reminiscenţă de pe vremea când dentiţia celor două sexe era diferită. Deşi dinţii nu mai sunt arma noastră principală, încă îi mai folosim ca ameninţare. Dacă observaţi persoanele dominante, veţi descoperi că deseori cască în momentele în care simt nevoia să se afirme – de exemplu, când se simt ameninţaţi şi au senzaţia că cineva încearcă să le ia locul. Acest lucru sugerează că la oameni căscatul ameninţător este un *vestigiu comportamental* – cu alte cuvinte, un indicator rămas din trecutul nostru evolutiv când strămoşii noştri aveau canini mari şi îi foloseau pentru a se ameninţa unii pe alţii.

Conversaţia

Când oameni cu statut social diferit se întâlnesc în acelaşi grup, persoana cea mai importantă vorbeşte cel mai mult. Acest lucru îi permite să reamintească tuturor poziţia ei. Şi îi dă ocazia de a-şi asculta vocea şi opiniile în loc să asculte opiniile altora. Indivizii dominanţi profită printre primii de prilejul de a vorbi. ˇS-a descoperit că atunci când grupuri de oameni se întâlnesc pentru prima

oară, ordinea în care iau cuvântul oferă informaţii suficient de precise despre cel care va acapara dezbaterile mai târziu. Primul care îşi oferă părerea invariabil preia rolul de lider; iar ultimul care participă tinde să fie cel care primeşte sarcinile.21

Persoanele dominante întrerup mai mult şi au mai mult succes în a-i elimina pe cei care încearcă să le ia locul. Fac asta continuând să vorbească peste celălalt, ridicând tonul şi folosind semnale nonverbale menite să-l descurajeze pe adversar. Prin urmare, când persoana dominantă întrerupe, conversaţia celor din jur se opreşte mai repede decât atunci când autorul întreruperii este o persoană subordonată. Persoanele dominante au mai multă încredere în afirmaţiile lor şi prin urmare folosesc mai puţine ezitări şi discontinuităţi de limbaj ca „hm" şi „ăă". Deseori, au obiceiul de a vorbi tare. Acest lucru este vizibil mai ales în Marea Britanie, unde mai funcţionează uneori vechile diviziuni sociale şi membrii clasei superioare asfixiază uneori conversaţiile altor persoane.

Dominanţa este evidentă şi în alte aspecte. Unul este ceea ce psihologii numesc „acomodare" – adică tendinţa indivizilor de a-şi modifica stilul de a vorbi pentru a-l armoniza cu cel al altor persoane. Se pot observa schimbări de accent, de viteză, de formă a frazei sau de ton. Acomodarea are loc de obicei la persoane care se simpatizează dar se produce şi în situaţii în care există diferenţe de statut. În aceste condiţii, persoana subordonată tinde să îşi acomodeze discursul la cel al persoanei dominante. Cu câţiva ani în urmă, doi sociologi, Stanford Gregory şi Stephen Webster, au studiat o selecţie de interviuri din cadrul talk show-ului televizat, *Lar-ry Kitig Live* (Larry King în direct) 22. Folosind un instrument care analizează frecvenţele joase ale vocii, aceştia au comparat vocea prezentatorului cu vocile invitaţilor pentru

a vedea cine ˇs-a acomodat la cine. Ei au descoperit că Larry King se acomodase la persoanele cu un statut social înalt ca, de exemplu, Elisabeth Taylor, în timp ce invitaţii ca Dan Quay-le se acomodaseră ei la el. Aceste schimbări subtile în frecvenţa vocii apăreau inconştient – oamenii nu ştiau că îşi modifică vocea pentru a o armoniza cu vocea altei persoane. Totuşi acest lucru arată cât de sensibili suntem la statutul social al altor persoane şi cât de dispuşi suntem să ne adaptăm la ei.

Vocea

Unele caracteristici ale vocii ca, de exemplu, înălţimea sunetului sunt considerate frecvent indicii bune ale dominanţei şi sumisivităţii. ˇS-a descoperit că sunetele „joase" sunt asociate cu dominanţa şi ameninţarea, în timp ce sunetele „înalte" sunt asociate cu sumisivitatea şi atitudinea împăciuitoare. Această asociere este întâlnită în întregul regn animal, de la balene la şoarecii de câmp – un exemplu edificator este mârâitul agresiv pe un ton jos al unui câine de pază în comparaţie cu scâncetul înalt al unui pui supus.23

În lumea animală, indivizii cu un tract vocal lung produc sunete mult mai joase. Deoarece indivizii mai mari tind să aibă tracturi vocale mai lungi, profunzimea sunetului emis este un indicator foarte bun pentru mărimea animalului şi pentru ameninţarea pe care o reprezintă. Totuşi la oameni nu există o relaţie clară între dimensiunea corpului şi profunzimea vocii, astfel încât înălţimea sunetului nu este un *indicator real* al dimensiunilor unei persoane. Cu toate acestea, când oamenii ascultă înregistrările unor voci joase şi înalte, afirmă constant că vocile joase aparţin unor indivizi dominanţi iar cele înalte unor indivizi supuşi. De ce sunt sunetele înalte un indicator real al mărimii la animale iar la oameni nu rămâne un mister. Poate fi vorba de o „relicvă

evolutivă” – cu alte cuvinte, asocierea dintre mărimea corpului şi intensitatea vocală, care a fost prezentă la strămoşii noştri, a dus la instalarea unui set de presupuneri care mai funcţionează încă deşi asocierea a dispărut de mult.24

Dacă intensitatea vocală nu oferă informaţii despre dimensiunile persoanei, ea oferă totuşi indicii importante în privinţa dominanţei. O face în mai multe moduri. În primul rând, ˟**s-**a descoperit că bărbaţii care au voci profunde au un nivel mai ridicat de testosteron – de exemplu, cântăreţii başi şi ba**-**ritoni cu voci profunde tind să aibă un nivel mai ridicat de testosteron decât tenorii. În al doilea rând, este un lucru cunoscut că testosteronul este asociat la bărbaţi cu dominanţa. În al treilea rând, frecvenţa vocală ne arată de multe ori dacă oamenii au o stare mentală de dominanţă sau sumisivitate. Indivizii care încearcă să fie dominanţi îşi coboară timbrul vocal de obicei – acesta este motivul pentru care John Wayne i**-**a sfătuit pe bărbaţi să folosească „un ton jos, lent şi să nu spună prea multe”. Pe de altă parte, oamenii care încearcă să pară sumisivi de obicei îşi ridică timbrul vocal. Când mamele vorbesc cu copiii, adoptă instinctiv un timbru mai înalt decât de obicei.25 Acesta are un efect liniştitor asupra copilului. Desigur, ˟**s-**ar putea ca mamele să nu ştie acest lucru dar adoptă o frecvenţă mai înaltă pentru că bebeluşii sunt mult mai sensibili la frecvenţele vocale înalte.

Timbrul adoptat de indivizi reflectă de multe ori statutul lor social. Membrii grupurilor subordonate folosesc deseori o frecvenţă mai înaltă decât cei care aparţin unor grupuri mai puternice din aceeaşi societate. Putem vedea acest lucru foarte clar în SUA în zilele de glorie ale stilului Motown, când cântăreţi afroamericani, ca grupul Stylistics, cântau **într-**un registru înalt, falsetto,

care este în mod normal rezervat femeilor. Acelaşi tip de autofeminizare putea fi recunoscut şi la aşa-numiţii cetăţeni „de culoare” din Africa de Sud în timpul epocii apartheidului. Oamenii de culoare proveneau din**tr-**un amestec de rase. Unii erau descendenţii sclavilor malaiezi, alţii erau rodul relaţiilor dintre albi şi negri. În timpul apartheidului ei trăiau **într-**un fel de „ţară a nimănui” din punct de vedere al clasei sociale, undeva între albi şi negri, şi dintre toate grupurile rasiale, aveau cel mai înalt nivel de insecuritate. Poziţia lor marginală era foarte vizibilă prin felul lor de a vorbi cu un timbru vocal înalt. Această voce a devenit un fel de simbol al opresiunii, un mod de a arăta că nu reprezintă o ameninţare pentru dominaţia albilor.

Şi o intonaţie ascendentă sau descendentă transmite mesaje importante. Un timbru descendent este asociat cu declaraţiile, siguranţa şi dominanţa, în timp ce unul ascendent este caracteristic întrebărilor, nesiguranţei şi sumisiunii. Totuşi lucrurile nu stau mereu aşa. Dacă vorbiţi cu un australian, de exemplu, veţi observa că de multe ori afirmaţiile sale sună a

Întrebare din cauza intonaţiei ascendente. Prin urmare, opiniile sale mai puţin sigure şi mai puţin categorice, ceea ce reduce probabilitatea unui conflict. Totuşi din alte puncte de vedere australienii încep să se afirme mai mult – cel puţin femeile australiene. Cercetările comparative arată că în ultimii cincizeci de ani timbrul vocii femeilor din Australia a devenit mai jos. Vocile bărbaţilor şi femeilor tind să fie din ce în ce mai apropiate, ca frecvenţă vocală, şi acest lucru se întâmplă pentru că femeile abandonează tonurile sumisive şi încep să se apropie de felul de a vorbi masculin.26

Atingerea

Dacă observaţi comportamentul oamenilor la o petrecere dată la serviciu, veţi constata că poziţia lor în cadrul organizaţiei se reflectă deseori în persoanele pe care le ating şi de care sunt atinse. Cea mai mare parte a atingerilor au loc între persoane care se află cam la acelaşi nivel în organizaţie. O persoană îşi bate prietenul pe spate, o alta îşi mângâie colegul pe braţ iar alta dă un pumn prietenesc în umărul cuiva. Toate acestea sunt atingeri „orizontale" pentru că se petrec între egali. Ţin de prietenie, camaraderie sau provocare prietenească şi pot fi mutuale – cu alte cuvinte, este perfect acceptabil pentru persoane care deţin acelaşi status social să se ţină pe după umăr sau să se bată pe spate.

Uitân**du-**vă la participanţi veţi observa şi atingeri „verticale", adică atingeri între persoane cu statut social diferit. Veţi vedea că în timp ce şeful se plimbă printre angajaţi, pune mâna pe umărul tânărului care tocmai ˇ**s-**a angajat în companie sau strânge braţul secretarei când trece pe lângă ea căutând un pahar. Aceste atingeri sunt unilaterale – nici tânărul şi nici secretara nu răspund atingân**du-**l la rândul lor pe şef. De fapt, tocmai natura nereciprocă a fiecărei atingeri şi mai degrabă decât locul contactului face din ea o atingere verticală – una care permite şefului să îşi exercite dreptul simbolic de a se impune, oricât de afectuos, personalului.27

Indicatori ai dominanţei

5 /

Cea mai mare parte a atingerilor verticale implică o persoană dominantă care atinge un subordonat dar se poate întâmpla şi invers. Dacă tânărul care tocmai fusese atins reacţiona punând la rândul lui mâna pe umărul şefului, acest gest ar fi sugerat că sunt mai egali decât sunt în realitate şi ar fi putut ameninţa autoritatea şefului. În unele situaţii, ca de exemplu plimbările, oamenii cu un

statut social înalt nu se supără la atingerile altor persoane. Dar de regulă, nu le place pentru că ştiu că ele le pot reduce autoritatea. Unele pot chiar jigni. De exemplu, când Regina Elisabeta a II-a fost în vizită în Australia în 1992, primul-ministru australian, Paul Keating, a luat-o fără să se gândească pe după umeri. Pentru mulţi britanici acest gest a fost ofensator iar presa britanică de scandal l-a poreclit pe Paul Keating „şopârla din Oz". Cei mai mulţi australieni nu înţelegeau de ce se făcea atâta scandal. Ei nu şi-au dat seama că pentru britanici acesta era un subiect foarte delicat.

Privirea

Ierarhia dominanţei la un grup de cimpanzei se reflectă şi în „structura atenţiei" grupului. Astfel, indivizii subordonaţi petrec mai mult timp urmărindu-şi superiorii decât vice versa şi toţi sunt atenţi la membrul alfa al grupului.28 Firmele operează după acelaşi principiu. Şi aici indivizii subordonaţi petrec mai mult timp urmărindu-şi superiorii decât vice versa iar atenţia tuturor se îndreaptă asupra şefului.

Similaritatea dintre grupurile de cimpanzei şi firme merge chiar mai departe. Când un cimpanzeu dominant se întâlneşte cu un subordonat, cimpanzeul subordonat execută un ritual de liniştire coborându-şi corpul, ferindu-şi privirea şi uneori prezentând spatele. Cimpanzeii subordonaţi îşi feresc privirea deoarece o privire fixă poate atrage după sine un atac din partea individului dominant. Ritualurile de salut din companii sunt similare cu cele dintr-un grup de cimpanzei. Deşi angajaţii nu îi prezintă spatele şefului – cel puţin nu la modul propriu – încearcă frecvent să pară mai mici şi mai puţin

58 Peter Collett ameninţători coborându-şi capul şi ţinându-şi mâinile şi picioarele pe lângă corp.

Pattern-urile privirii sunt reglementate în acelaşi fel.

Când doi oameni se privesc reciproc, sunt „fixaţi” vizual **într-**o relaţie. Dacă au un statut social inegal, persoana care îşi fereşte privirea sau se „desprinde” prima tinde să fie subordonată. Problema celui care rămâne „fixat” cel mai mult poate avea consecinţe importante. De exemplu, ˇ**s-**a descoperit că atunci când două persoane se întâlnesc pentru prima oară, persoana care îşi menţine privirea este mai vorbăreaţă şi mai influentă decât cealaltă, când acestea lucrează mai târziu împreună **într-**un grup.29 **Într-**o companie, dacă şeful şi un subordonat se uită din întâmplare unul în direcţia celuilalt în acelaşi timp, de obicei subordonatul este cel care îşi fereşte primul privirea. Provocări voalate la adresa şefului pot fi totuşi exprimate prin privire. De exemplu, în loc să îl dezaprobe deschis pe şef, un subordonat poate să înceapă cu el o repriză subtilă de „skandenberg ocular”, susţi**nându-**i privirea puţin mai mult decât ar face**-**o în mod normal. Dacă este bine ales momentul, acest gest poate avea efectul dorit fără să apară drept lipsit de respect.

În conversaţiile dintre persoane cu statut social diferit, indivizii dominanţi îşi arată de obicei „dominanţa vizuală” – adică petrec proporţional mai mult timp uitâ**ndu-**se la celălalt când îi vorbesc decât în vreme ce ascultă.30 Acest comportament are mai multe cauze. În primul rând, vorbitul este o activitate care oferă o mai mare posibilitate de control decât ascultatul. Indivizilor dominanţi le place să păstreze rolul vorbitorului. Pentru aceasta îl urmăresc îndeaproape pe interlocutor, asigurâ**ndu-**se că îi ascultă şi că nu se pregătesc să preia cuvântul. Situaţia se inversează când indivizii dominanţi se trezesc în rolul ascultătorului. Acum, reducând timpul pe care îl petrec privind, pot arăta că nu sunt gata să îl flateze pe celălalt şi că nu se aşteaptă să rămână pe post de ascultători prea mult timp.

Pe de altă parte, subordonaţii petrec proporţional mai mult timp privind în vreme ce ascultă decât privind în vreme ce vorbesc. Fiind mai atenţi în rolul ascultătorului, ei reuşesc să întărească sentimentele de autoimportanţă ale persoanei dominante, ceea ce poate desigur determina persoana dominantă să vorbească şi mai mult. Motivul pentru care indivizii subordonaţi îşi privesc mai puţin partenerul în timp ce vorbesc ţine probabil de sentimentul lor de insecuritate. Ascultătorul îl judecă întotdeauna pe vorbitor. Pe persoanele dominante nu le deranjează acest aspect al rolului vorbitorului – nu se supără să ştie că un subordonat îi judecă. Totuşi e de înţeles că subordonaţii se tem de impresia pe care o creează când vorbesc cu persoana dominantă. Pentru a reduce această anxietate privesc pur şi simplu mai puţin persoana dominantă.

Relaxarea este şi ea o trăsătură esenţială a dominanţei31 şi este indicată de mişcările sinuoase şi lente ale corpului; deoarece acţiunile persoanelor dominante sunt guvernate de „principiul economiei” iar cele ale persoanelor subordonate sunt guvernate de „principiul efortului”. Indivizii subordonaţi tind să fie nesiguri pe ei în prezenţa persoanelor dominante. Ca şi cimpanzeii subordonaţi, caută încontinuu pericolele. Acest lucru este vizibil în ţinuta şi în mişcările rapide şi bruşte ale ochilor lor. Persoanele dominante sunt mult mai sigure pe ele şi mişcările lor oculare tind să fie lente şi uniforme.

Cu mulţi ani în urmă, când mă aflam în statul vestafrican Burkina Faso, am avut norocul să fiu primit în audienţă de împăratul Mossi. Am fost introdus **într-**o cameră de primire în care se afla împăratul, înconjurat de curtenii săi. Împăratul era un om corpolent cu o prezenţă foarte impozantă. Ceea ce m**-**a izbit a fost numărul redus de acţiuni pe care le realiza împăratul – acţiuni pe care cei mai mulţi oameni normali le fac singuri, ca turnarea apei

într-un pahar, erau făcute de curtenii şi servitorii care se învârteau în jurul lui. Când se întorcea sau vorbea, împăratul o făcea cu o enormă economie de mişcare. Uneori singurul lucru care părea să se mişte la el erau ochii săi. Când cineva îi adresa cuvântul, nu îşi îndrepta atenţia spre el imediat, cum ar face majoritatea oamenilor. După un interval de timp potrivit permitea ochilor şi capului său să alunece spre persoană, aproape ca **într-**un film rulat cu încetinitorul. Acţiunile împăratului erau executate fără cea mai mică urmă de grabă. Fiecare privire, fiecare gest erau executate **într-**un ritm impˇerial, fără nicio grabă. Mi-a amintit **într-**o oarecare măsură de răspunsul dat de Nietzsche, filosoful german, la întrebarea cuiva „Ce este aristocratic?” „Gestul lent şi privirea lentă”.

Capitolul 3
Indicatori ai supunerii

D

În multe puncte de vedere supunerea este exact opusul dominanţei. În faimoasa sa carte, *The Ex-pression of the Emoţions în Man and Animals* (Exprimarea emoţiilor la om şi animale), Charles Darwin a descris cum este guvernată relaţia dintre dominanţă şi supunere de ceea ce el numea „principiul antitezei”.1 Darwin a arătat că atunci când un câine se află **într-**o dispoziţie dominantă şi ostilă, merge ţeapăn şi drept, cu capul ridicat. Coada este dreaptă, părul de pe cap şi gât începe să se zburlească, urechile sunt ridicate şi îndreptate în faţă iar ochii au o privire fixă. Când câinele se pregăteşte de atac, îşi dezgoleşte dinţii şi urechile se îndreaptă spre spate. Când acelaşi câine are o atitudine supusă, aspectul său este diametral opus. În loc să meargă drept şi ţeapăn, îşi coboară corpul şi testiculele. Rigiditatea spatelui şi picioarelor face loc unei posturi mai flexibile. În loc să fie

ridicată, coada este coborâtă şi câinele dă din coadă. Părul devine uniform, urechile sunt flasce şi relaxate, dinţii nu mai sunt la vedere iar buzele atârnă. Trăgând-şi urechile înapoi, pleoapele câinelui se întind iar ochii nu mai par rotunzi şi ficşi.

Ridicatul din umeri

Când Darwin a început să aplice principiul antitezei la oameni, a ales ridicatul din umeri. „La oameni", scria el, „cel mai bun exemplu de gest diametral opus celorlalte mişcări asumate în mod obişnuit într-o dispoziţie contrară este ridicatul din umeri". După Darwin, opusul natural al sentimentelor de ne-ajutorare asociate cu ridicatul din umeri este dispoziţia asociată cu expresia indignării. În cazul ridicatului din umeri, ne spune el, umerii se ţin în sus, coatele apropiate de corp, mâinile trase în sus şi degetele în extensie. La polul opus, expresia indignării este caracterizată de coborârea, ridicarea şi extensia umerilor. Pieptul este bombat, membrele în tensiune şi pumnii strânşi.

Totul pare foarte convingător dar este de fapt greşit pentru că expresia indignării nu este opusul ridicatului din umeri. Indignarea, cum o numeşte Darwin, implică ridicarea bărbiei şi tragerea umerilor spre spate, în timp ce la ridicarea din umeri aceştia se ţin în sus în timp ce capul priveşte de obicei într-o parte. Opusul ridicării bărbiei este coborârea ei iar opusul tragerii umerilor spre spate este încovoierea lor în faţă. Ceea ce Darwin a văzut ca pe un act de indignare era de fapt o expresie a dominanţei. La om, ridicarea capului şi tragerea umerilor spre spate semnalează dominanţa în timp ce coborârea capului şi aducerea umerilor în faţă semnalează supunerea. Totuşi când ridicăm din umeri capul este întors într-o parte iar umerii sunt ţinuţi în sus. Niciuna din aceste acţiuni nu are un „opus" – nu este posibil să cobori

umerii sau să adopţi poziţia opusă întoarcerii capului **într-**o parte. Din acest punct de vedere ridicatul din umeri este „o acţiune distinctă” – nu are partener şi este sortită să rămână singură. Dimpotrivă, dominanţa şi supunerea sunt ca doi parteneri de dans inseparabili – niciunul nu poate exista fără celălalt. Fiecare, prin definiţie, ia forma şi mişcarea de la celălalt.

Deşi ridicatul din umeri este forţat să rămână deoparte privind la ceilalţi, acest gest este mult mai aproape de supunere decât de dominanţă. Din mai multe motive:

UMERII. Ridicarea umerilor este o parte integrantă a acestui gest şi originea sa e reprezentată de „reacţia de sperietură” înnăscută, în prezenţa unui sunet puternic şi neaşteptat instinc tiv ridicăm umerii şi lăsăm capul în jos. Acest lucru ne permite să ne apărăm capul şi gâtul de eventuale răni. Ridicarea. umerilor are şi ea un rol protector dar în acest context mai mult simbolic. Deoarece autoapărarea este o componentă importantă a sumisiunii, înseamnă că ridicatul din umeri are mai multe în comun cu supunerea decât cu dominanţa.

CAPUL. Când oamenii ridică din umeri, de multe ori întorc capul **într-**o parte. Aşa cum vom vedea mai târziu, „întoarcerea capului” este un gest de supunere. Adăugând această acţiune, ridicatul din umeri devine şi mai supus.

SPRÂNCENELE. O altă trăsătură deseori adăugată ridicatului din umeri este ridicarea sprâncenelor. Când sprâncenele se ridică fără ca ochii să se deschidă şi mai mult, mesajul este unul de calmare. Prin urmare, ridicatul din umeri însoţit de ridicarea sprâncenelor este un gest mult mai supus decât cel produs fără această adăugire.

MESAJELE. Mesajul transmis de ridicatul din umeri este unul de neajutorare. O persoană care ridică din umeri spune: „Nu pot face nimic în această privinţă”, „Nu ştiu”

sau „Nu e vina mea”. Aceste mesaje de neputinţă sunt evident mai mult apropiate de sumisivitate decât de dominanţă.

Ridicatul din umeri este în planul gesturilor eschivarea prin excelenţă. Din acest motiv nu este deloc surprinzătoare frecvenţa sa. În comunităţile unite unde oamenii îşi adresează constant cereri unii altora pentru favoruri sau informaţii şi în care trebuie să existe un mod de a refuza aceste cereri fără a supăra. Ridicatul din umeri poate fi realizat în mai multe feluri, în funcţie de modul în care se combină diferitele sale componente – înălţarea umerilor, ridicarea braţelor, arătarea palmelor, ridicarea sprâncenelor şi întoarcerea capului. Felul în care oamenii combină aceste elemente depinde foarte mult de mediul lor cultural de provenienţă. În faimoasa cercetare făcută pe italieni şi evrei în New York, David Efron a observat că în timp ce italienii tind să gesticuleze folosind o circumferinţă largă în mişcări, evreii est-europeni au obiceiul de a-şi ţine coatele apropiate de corp. Aceste diferenţe sunt observa bile şi în felul în care ridică din umeri; italienii tind să ridice din umeri ridicând totodată şi braţele, în timp ce evreii est-europeni tind să ridice umerii ţinând braţele apropiate de corp.2 Gestul făcut de italieni este mult mai expansiv, bazându-se pe autoapărarea oferită de umerii ridicaţi. Ridicatul din umeri este dublu defensiv la evreii est-europeni pentru că se bazează pe protecţia oferită de umerii ridicaţi dar şi pe apropierea coatelor de corp. Faptul că nu se văd coatele reduce şi probabilitatea ca gestul să pară dominant.

Pe de altă parte, la francezi acelaşi gest tinde să fie mai economic. Deseori acesta constă numai dintr-o eschivare schiţată cu gura, unde gura imită un „U” răsturnat, coborând mandibula, ţinând buzele împreunate şi trăgând simultan colţurile gurii în jos. Eschivarea clasică

la francezi este însoţită de expresia *Boff*!, o exclamare care rezumă foarte exact tonul plictisit şi dispreţuitor pe care francezii l-au adăugat la mesajul de bază al ridicării din umeri.3 De fapt, ridicatul din umeri la francezi are deseori un ton dispreţuitor aproape, ca şi cum autorul gestului ar spune: „Nu am ce să comentez, sunt plictisit şi neinteresat şi oricum este irelevant!” Acest mesaj este foarte diferit de cele comunicate de alte variante etnice ale gestului – de exemplu, italienii par să spună „Ce legătură are asta cu mine, sunt nevinovat!” iar mesajul transmis de evreii est-europeni este ceva de genul „Ce pot face eu, nu am nicio putere”.

Indicatori defensivi

Dacă puterea şi ameninţarea stau la baza exprimării dominanţei, slăbiciunea şi defensivitatea stau la baza exprimării supunerii. Indivizii care vor să transmită mesajul supunerii trebuie să arate că nu reprezintă o ameninţare şi că principala lor grijă este autoprotecţia şi nu atacul. Acest lucru poate fi făcut în trei feluri – prin inactivitate, lăsând impresia că suntem mai mici decât în realitate şi părând vulnerabili. Inactivitatea reduce gradul de ameninţare la adresa altora pentru că este legată de „reacţia la frică”. Atunci când indivizii sunt în peri col, de multe ori „încremenesc”.4 Acest lucru reduce şansele de a fi remarcaţi dar transmite şi un mesaj foarte clar că individul nu se pregăteşte de atac – mai ales atunci când este combinat şi cu modificări posturale care fac persoana să pară mai mică. Există mai multe feluri în care oamenii încearcă să pară mai mici decât sunt în realitate. Unul este lăsarea umerilor să cadă; altul este lăsarea pe vine sau aşezarea pe jos. Alegerea unor culori terne şi evitarea pălăriilor şi a hainelor cu umeri ridicaţi sunt la fel de utile.

Cele mai puternice mesaje de supunere sunt acelea asociate cu vulnerabilitatea, în special în felul în care

oamenii îşi poziţionează braţele şi picioarele. Posturile aşezat şi în picioare conţin o mulţime de indicatori pentru că persoanele dominante tind să adopte posturi „deschise” în timp ce persoanele supuse tind să adopte posturi „închise”. Există mai multe posturi sumisive din poziţia în picioare. Una este „postura paralelă” în care picioarele sunt drepte şi paralele. Şcolarii adoptă această postură când vorbesc cu profesorul lor; soldaţii o folosesc când se adresează unui ofiţer superior iar angajaţii când se adresează şefului. **Într-**un cadru mai puţin formal persoanele subordonate stau uneori cu picioarele încrucişate adoptând „postura foarfecelui” în care picioarele sunt drepte şi unul este încrucişat peste celălalt sau „postura lamei îndoite” în care toată greutatea corpului este lăsată pe un picior iar celălalt este îndoit, cu talpa fie în faţă, fie în spatele primului sau cu vârful atingând pământul. Şi persoanele timide sau lipsite de încredere în sine adoptă aceste posturi.

Sumisiunea este indicată de două aspecte în poziţia aşezat. Unul implică tragerea picioarelor înapoi şi chiar ascunderea lor pentru a nu invada spaţiul public şi a deranja alte persoane. Cealaltă trăsătură implică ţinerea genunchilor apropiaţi şi/sau încrucişarea picioarelor la nivelul coapsei sau al gleznelor. Aceste posturi sunt antiteza posturilor cu picioarele desfăcute în care sunt arătate organele genitale. Cu genunchii apropiaţi şi picioarele încrucişate, organele genitale sunt în mod simbolic ascunse vederii, iar cei din jur sunt împiedicaţi tot simbolic să pătrundă între picioarele persoanei. Cealaltă funcţie importantă a încrucişării picioarelor şi a menţinerii lor apropiate este creşterea zonei de „autocontact” – adică a suprafeţei în care corpul este în contact cu el însuşi. Când oamenii se simt ameninţaţi, aşa cum tind să o facă atunci când sunt supuşi, de multe ori simt nevoia de a se

linişti mărind suprafaţa de autocontact. Din nou, acesta nu este un lucru pe care oamenii aleg să îl facă în mod conştient. De cele mai multe ori se întâmplă fără ca ei să fie conştienţi de ceea ce fac sau de motivul pentru care fac acel lucru.

Autolinistirea

Când stăm de vorbă cu o persoană aflată **într-**o poziţie de autoritate, tindem să presupunem că acţiunile noastre, şi nu cele ale celuilalt sunt evaluate şi acest lucru ne face să ne simţim nesiguri şi timizi. Putem reacţiona la aceste sentimente în mai multe feluri. Unul este întreprinderea unor acţiuni de autocontact, în care ne atingem, ne ţinem sau ne mângâiem. Aceste gesturi de autoliniştire ne calmează – la fel ca atunci când altcineva ne atinge, ne ţine sau ne mângâie. În acest sens acţiunile de autocontact sunt de fapt *semnale substitutive* – ele sunt nişte lucruri care ne liniştesc şi ne calmează din nou şi pe care ni le aplicăm noi înşine când nu există altcineva în jur care să le facă în locul nostru.

Puterea acţiunilor de autocontact stă în faptul că atingerea fizică este cel mai bun mod de a linişti pe cineva. Este cel mai primitiv dar şi cel mai eficient. Importanţa atingerii se reflectă în compoziţia pielii noastre care are milioane de celule receptoare sensibile la cea mai mică schimbare de presiune, şi în structura creierului unde **˟s-**a descoperit că aria din cortexul cerebral prefrontal dedicată atingerii este mult mai mare decât suma ariilor tuturor celorlalte simţuri. Atingerea stă la baza contactului iniţial dintre mamă şi copil; atingerea este cea care linişteşte copilul şi îl face să se simtă în siguranţă. De aceea, atingerea este atât de liniştitoare pe tot parcursul vieţii noastre. Ea recreează sentimentele de iubire şi securitate pe care le**-**am trăit când eram bebeluşi. Partea tristă a acestui lucru este că urmărind persoanele care se simt

respinse, singure sau vulnerabile – oamenii care stau la coadă la ajutoare, oamenii care aşteaptă după un accident un tratament de urgenţă, oamenii care sunt citaţi la tribunal – observăm că se ating frecvent **într-**un mod care aminteşte de felul în care mama lor îi liniştea. Acelaşi lucru este valabil şi pentru persoanele sumisive.

Când oamenii se simt sumisivi, deseori îşi mângâie părul, mai ales cel de pe ceafă. Aceste acţiuni vin în copilărie când mamele îi mângâiau pe păr ca să îi liniştească şi îi legănau. Când oamenii se simt sumisivi, îşi ating şi faţa pu**nându-**şi deseori degetele pe buze. Aceste gesturi de autoliniştire vin şi ele tot din modul în care mamele mângâie faţa bebeluşului, se joacă [u gura lui şi îl sărută pe buze. Mamele îşi iau copiii în braţe când sunt supăraţi. Prin urmare, când adulţii se simt nesiguri şi supuşi, încearcă deseori să regăsească aceste sentimente liniştitoare prin acţiuni care le permit să se ia singuri în braţe. Un exemplu de gest de acest fel este „prinderea cu braţul” în care mâna se întinde peste piept şi apucă bicepsul celuilalt braţ; un altul este „bandoliera” în care braţul este întins peste piept şi apucă umărul opus. În „bandoliera dublă” ambele braţe sunt întinse peste piept şi fiecare prinde umărul opus. Aceste acţiuni recreează experienţa îmbrăţişării. Alte acţiuni de calmare recreează senzaţia de a fi ţinut de mână. Una este „presa” în care palma unei mâini este aşezată cu faţa în sus şi ţine palma celeilalte mâini. Un altul este „coada de porumbel” în care degetele celor două mâini se întrepătrund. În ambele gesturi palmele sunt fie strânse, fie deschise creând o senzaţie foarte asemănătoare cu ţinutul de mână.

Aceste posturi sumisive ale mâinii diferă foarte mult de posturile dominante ale mâinii ca de exemplu „turnul” în care braţele se odihnesc de obicei pe coate şi palmele stau faţă în faţă iar vârful fiecărui deget atinge uşor

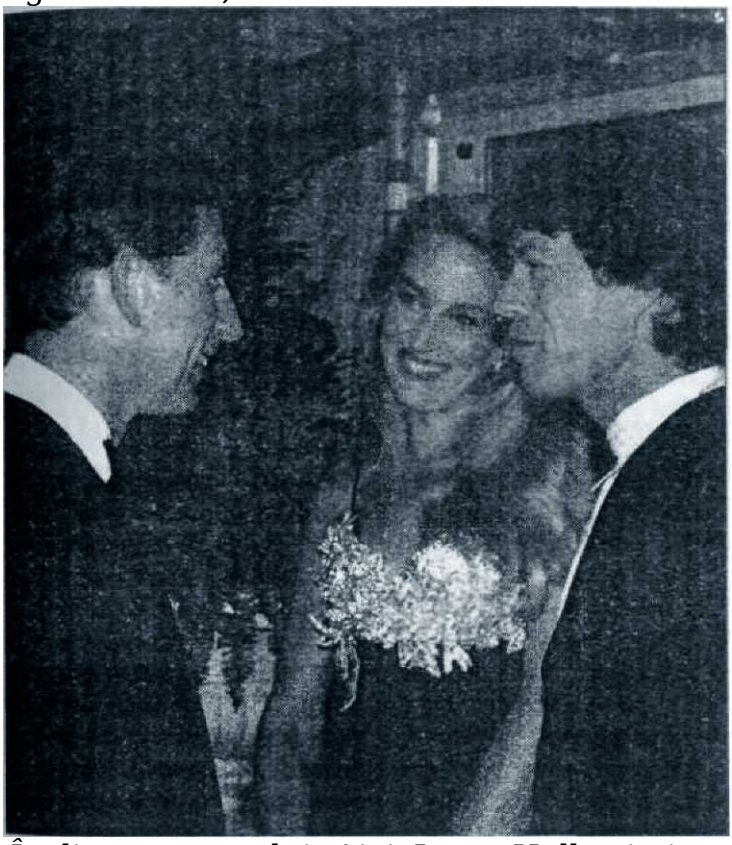
degetul opus de la mâna cealaltă, făcând aranjamentul să arate ca grinzile din acoperişul unei biserici. Postura turnului este folosită de persoanele care vor să îşi arate mâinile dar nu au nevoie să le folosească pentru a se linişti. În timp ce posturile sumisive ale mâinilor încearcă să aducă autocontactul la maximum, postura turnului încearcă să reducă acest contact la minimum.

Capul

Charles Darwin a observat că atunci când oamenii se simt sumisivi, au tendinţa naturală de a lăsa capul în jos, dând impresia că sunt mai mici şi mai puţin ameninţători. Darwin a sugerat şi că obiceiul de a da din cap pentru a spune „da" este legat de coborârea sumisivă a capului. Din nefericire pentru această teorie, nu în toate societăţile afirmaţia este exprimată prin mişcarea capului pe verticală de sus în jos. În India, de exemplu, oamenii îşi duc capul de la un umăr la celălalt pentru a „spune da" sau a indica acordul. Această mişcare este foarte diferită de scuturarea capului pentru că în rotirea capului, capul este balansat din**tr-**o parte în alta în acelaşi plan cu partea din faţă a corpului. Capul poate fi rotit repetat din**tr-**o parte în alta a corpului sau rotirea poate fi executată prin**tr-**o mişcare scurtă şi rapidă a capului spre unul din umeri. Deşi există diferenţe culturale în mişcările capului folosite de oameni pentru a exprima „da" şi „nu", obiceiul de a coborî capul ca semn de supunere pare să fie universal. De fapt, capul este folosit pentru a exprima supunerea în mai multe feluri:

APLECAREA CAPULUI. Când oamenii trec pe lângă doi cunoscuţi care poartă o conversaţie, veţi observa deseori că îşi apleacă scurt capul pentru a se asigura că nu deranjează şi a se scuza pentru orice neplăceri ar fi putut crea. Unii oameni fac acest gest involuntar când se apropie de o persoană importantă, mai ales când persoana este

necunoscută lor sau când ea participă la o conversaţie cu o altă persoană. Observând ce se întâmplă cu capetele oamenilor când se apropie de indivizi cu statut social înalt, putem identifica sentimentele lor; cei care nu acordă mare importanţă diferenţelor de statut de obicei nu schiţează niciun gest sumisiv, iar cei care simt că



Înclinarea capului. Aici Jerry Hall trimite un mesaj foarte clar de liniştire Prinţului Charles înclinând capul **într-**o parte.

incomodează o persoană importantă sunt foarte înclinaţi să îşi arate disconfortul aplecâ**ndu-**şi puţin capul. datul din cap. Şi datul din cap este o parte integrală a

conversaţiei. De multe ori vedem oameni care preiau rolul ascultătorului şi dau încet din cap în timp ce partenerul vorbeşte. Fac acest lucru atât pentru a arăta că ascultă cât şi pentru a semnala că nu doresc să preia rolul vorbitorului. Când acest gest este făcut rapid, ascultătorul arată că înţelege ce spune vorbitorul, dar deoarece conţine o nuanţă de grabă, arată fie că ascultătorul îl susţine pe vorbitor din toată inima, fie că ascultătorul vrea să preia rolul vorbitorului. Aşa că, dacă datul lent din cap transmite mesajul „Înţeleg ce spui şi vreau să continui să te ascult”, datul rapid din cap trimite unul din următoarele două mesaje – fie „sunt total de acord cu tine”, fie „te înţeleg dar grăbeşte-te. Vreau să spun şi eu ceva!” Distincţia între aceste două mesaje depinde de obicei de direcţia privirii ascultătorului – dacă acesta priveşte spre vorbitor, el sau ea îl încurajează iar dacă se uită în altă parte, vrea să ia cuvântul.

Înclinarea capului. După cum am văzut, persoanele sumisive îşi lasă deseori capul în jos sau îl întorc **într-**o parte, înclinarea capului este folosită pentru a linişti deoarece expune gâtul, care este o parte vulnerabilă a corpului şi pentru că face persoana să pară mai mică şi deci mai puţin ameninţătoare. În acelaşi timp face persoana să pară neajutorată, ca un bebeluş cu capul **într-**o parte. De fapt, este foarte probabil ca acest gest să vină chiar din sentimentul inocent de neajutorare pe care l**-**am trăit când eram bebeluşi, întorcând capul **într-**o parte şi lăsâ**ndu-**l pe umărul părintelui. Găsim reminiscenţe ale acestor experienţe timpurii în ridicatul din umeri care este de multe ori executat cu capul înclinat **într-**o parte. Întoarcerea capului tinde să fie folosită de persoane care doresc să pară sumisive sau atrăgătoare din punct de vedere sexual, sau şi una şi alta. Există mai multe cercetări care arată că femeile folosesc acest gest mai mult decât

bărbaţii dar această ipoteză nu a fost susţinută de rezultatele cercetărilor.6 O cercetare făcută în Italia de Marco Costa, Marzia Menzani şi Pio Ricci Bitti, analiza mostre ale acestui gest în picturile din secolele XH1-XLX.7 ˇS-a descoperit că portretele comandate de bărbaţii importanţi rareori includeau acest gest dar în portretele unor figuri religioase sau pioase el apărea deseori. În această cercetare oamenii de ştiinţă au descoperit şi că gestul este mai pronunţat la femei decât la bărbaţi. Dacă în acest caz arta copiază viaţa rămâne însă de văzut.

Ochii

Pentru speciile solitare sau pentru cele cu un puternic simţ al teritorialităţii, fuga este soluţia naturală într-un conflict în care se pare că vor pierde. Pentru aceste specii este mai bine să fugă şi să trăiască pentru a mai lupta şi a doua zi decât să rişte să fie rănite. La o specie socială, ca a noastră, fuga nu este o opţiune pentru că vieţile noastre se bazează pe cooperare. Asta înseamnă că nu putem pur şi simplu să o rupem la fugă când apare o confruntare – trebuie să găsim modalităţi de a convieţui. Un fel de a face acest lucru este prin intermediul expresiilor sumisive. Acestea ne permit să rezolvăm conflictele fără să fim răniţi sau să ne pierdem viaţa şi ne ajută să continuăm să lucrăm împreună.

Dacă analizăm mai atent expresiile sumisiunii, descoperim că ele conţin elemente simbolice ale fugii. Acestea pot fi observate în felul în care membrii speciilor sociale îşi folosesc ochii. Când se întâlnesc cu un individ dominant, ei se angajează în ceea ce zoologul Michael Chance a numit „izolare” – adică îşi feresc privirea pentru a-l elimina pe individul dominant din câmpul vizual.8 Acest gest are mai multe efecte importante pentru oamenii supuşi. În primul rând, eliminând persoana dominantă din câmpul vizual, persoana subordonată reuşeşte mai uşor să

îşi reducă sentimentul de frică. Izolarea este ca un fel de fugă psihologică – permite indivizilor să elimine potenţialii atacatori din mintea lor. În al doilea rând, izolarea arată că subordonatul nu are nicio intenţie de a ataca persoana dominantă. Pentru că dacă l-ar privi pe celălalt, acest gest ar putea fi un preludiu al atacului, în timp ce, uitându-se în altă parte, se pregăteşte de apărare. În al treilea rând, ferindu-şi privirea şi aservindu-se poate „îndepărta" orice agresiune din partea persoanei dominante. Pentru că expresiile supunerii sunt conectate direct cu inconştientul nostru. Când ne aflăm în faţa unei persoane care încearcă să pară mică, slabă şi lipsită de apărare, impulsurile noastre agresive sunt barate automat.

Există mai mulţi indicatori ai privirii asociaţi cu supunerea:

PLECAREA PRIVIRII. Oamenii îşi lasă deseori privirea în jos pentru a părea supuşi. Acest gest este de obicei o acţiune conştientă şi deliberată şi este făcut cu intenţia de a linişti o persoană mai dominantă. Plecarea privirii este folosită şi ca un semnal de flirtare.

PENDULAREA. Persoanele sumisive îşi mişcă de multe ori privirea de la un capăt la celălalt al câmpului vizual, deseori fără a-şi mişca şi capul. Acest gest este făcut nu numai pentru a asimila tot ceea ce se întâmplă în jur ci şi instinctiv, pentru a căuta posibile căi de scăpare.

OCHII MĂRIŢI. Aici pleoapele sunt trase înapoi pentru a face ochii să pară mai mari, transmiţând astfel o imagine de atenţie inocentă. Când interlocutorul nu înţelege ce se întâmplă în realitate, poate fi foarte dezarmant. Acest gest se bazează pe faptul că bebeluşii au ochii disproporţionat de mari în comparaţie cu restul feţei.9 Ochii măriţi sunt un semnal înnăscut care dezarmează: simţim nevoia de a proteja şi susţine ori de câte ori întâlnim pe cineva care are ochii mari sau care şi

i-a mărit pentru a părea mai atrăgător.

Merită să observăm că toate aceste expresii oculare sunt simetrice – cu alte cuvinte, ambii ochi fac acelaşi lucru. Mişcările asimetrice ale ochilor tind să fie asociate cu un tip de schimb mai puţin formal, ca prietenia. Totuşi există şi diferenţe între aceste expresii oculare. Atât coborârea privirii cât şi pendularea sunt motivate de sentimente negative ca frica sau ruşinea, în timp ce ochii măriţi sunt un gest făcut cu intenţia de a dezarma şi atrage grija celuilalt.

Un alt mod în care oamenii încearcă să dezarmeze este purtând ochelarii de vedere sau de soare sus pe cap. Ridicarea ochelarilor în acest mod este ca ridicarea vizorului unui coif – arată că nu există intenţia unei ameninţări. Când ochelarii sunt aşezaţi pe cap, creează o imagine de „patru ochi”, cu ochii ochelarilor deasupra şi ochii adevăraţi dedesubt. Deoarece ochii din ochelari sunt mai mari, ei preiau rolul de semnalizare jucat de obicei de ochi. Devin stimuli „supranormali” creând impresia că persoana are ochi foarte mari – cu alte cuvinte, este ca un bebeluş. De-a lungul Rivierei franceze – de fapt în orice loc unde oamenii sunt fără griji şi deschişi – veţi vedea femei care se plimbă, cu un aer încrezător, bine îmbrăcate; cu ochelarii de soare pe cap. Dacă le-aţi întreba de ce poartă ochelarii pe cap, probabil ar răspunde că este mai comod aşa. Totuşi adevăratul motiv pentru care o fac este spre a părea frumoase, neameninţătoare şi atrăgătoare.

Sprâncenele

La adulţi poziţia sprâncenelor poate transmite mai multe mesaje în funcţie de acţiunile ochilor. Există patru posturi de bază care implică mişcarea sprâncenelor şi ochilor: (1) sprâncenele şi ochii relaxaţi – este expresia feţei în stare de odihnă, (2) sprâncenele relaxate şi ochii măriţi – este expresia ameninţătoare a furiei, incluzând

uneori şi coborârea sprâncenei (3) sprâncenele ridicate şi ochii măriţi – este expresia facială asociată cu reacţia prototipică la frică şi (4) sprâncenele ridicate şi ochii relaxaţi – este expresia facială a sumisiunii.

Romanii foloseau termenul de *super cilium*, tradus ad litte-ram prin „sprâncene ridicate”, pentru a se referi la expresia facială în care sprâncenele sunt ridicate iar ochii puţin închişi. Desigur, aceasta nu este o expresie de sumisivitate – este exact opusul ei, o expresie mândră sau arogantă, de superioritate. Faptul că acest gest şi această expresie facială pentru **su**misivitate au fost reţinute şi ˣ**s-**a făcut diferenţa cu alte expresii faciale în funcţie de poziţia ochilor în repaus sau uşor închişi arată cât de complexe pot fi expresiile faciale. Deşi diferenţa dintre cele două gesturi este o problemă de milimetri, nimeni nu confundă expresia facială a superiorităţii cu una de sumisivitate.

Când oamenii vor să demonstreze că nu reprezintă o ameninţare, îşi ridică deseori sprâncenele. Acest gest îi face să pară atenţi şi impresionaţi. Când sprâncenele sunt ridicate şi unite spre centrul feţei, creează impresia de îngrijorare. Desigur, sprâncenele pot fi ridicate şi fără să fie unite. Când sunt şi ridicate şi unite, rezultatul este un gest hibrid care exprimă sumisiune şi îngrijorare.

Mai multe staruri de cinema au transmis mesaje duble **fo**losi**ndu-**se de sprâncene. Dacă ar exista Oscaruri pentru sprâncene, Woody Allen ar fi mai mult ca sigur nominalizat. În filme ca *Annie Hall*, sprâncenele lui par să aibă o viaţă proprie, uneori subliniind confuzia, alteori ridicâ**ndu-**se pentru a dispersa antagonismul care se aduna împotriva sa. Dar în galeria sprâncenelor celebre cele ale lui Groucho Marx sunt pe primul loc. Ni-l amintim cu toţii pe Groucho pentru mustaţa sa enormă şi strălucitoare, trabucul şi ochii extrem de mobili. Dar ceea ce l-a consacrat ca actor în amintirea publicului a fost

gestul său caracteristic – felul în care se ridicau sprâncenele sale când dădea un răspuns caraghios. După replică, Groucho îşi mişca sprâncenele în sus şi în jos, pentru a arăta că asta era tot ce avea de spus. Aici sprâncenele acţionau ca o pereche de puncte, sau mai curând ca două semne de exclamare, permi**ţându-**i lui Groucho un moment de triumf şi dând audienţei ocazia de a savura momentul.

Foarte puţini actori britanici şi**-**au mai folosit sprâncenele pentru a produce un efect atât de bun. Sprâncenele actorului interbelic Basil Rathbone erau un model virtual al expresiei de aroganţă. Gestul caracteristic al lui Roger Moore era ridicarea unei singure sprânceneşi anume sprânceana stângă –, gest pe care îl folosea regulat pentru a părea încurcat, seducător sau atotştiutor în rolurile sale ca Sfântul şi James Bond. Ori de câte ori un răufăcător trebuia prins sau o femeie frumoasă trebuia să fie impresionată, sprâncenele sale treceau la acţiune, uneori ec**lipsindu-**l chiar şi pe Roger Moore însuşi.

Zâmbetul

Felul în care zâmbesc oamenii unii la alţii poate oferi indicii despre raporturile de putere care există între ei.10 Darwin a observat că zâmbetul şi râsul apar de multe ori împreună. El a tras de aici concluzia că acestea au aceleaşi origini şi că zâmbetul este numai o formă atenuată a râsului. Această idee pare foarte convingătoare, mai ales când ne gândim cât de uşor este să trecem de la zâmbet la râs şi cât de aproape este fericirea de amuzament. În multe limbi cuvintele pentru zâmbet şi râs au chiar aceeaşi rădăcină.

Totuşi această teorie a fost contrazisă de descoperirea că cimpanzeii au două expresii faciale foarte diferite care corespund zâmbetului şi râsului uman – „o mină sumisivă” în care buzele sunt retrase şi se văd dinţii

şi „o mină jucăuşă” în care mandibula se lasă în jos şi colţurile gurii se trag înapoi.11 Mina jucăuşă la cimpanzei este foarte aproape de râsul uman pentru că gura se deschide larg şi este însoţită de o vocalizare ritmică. În acelaşi timp mina sumisivă a cimpanzeului seamănă foarte mult cu zâmbetul uman pentru că ambele sunt lipsite de vocalizare şi se văd bine dinţii. Aceste două expresii ale cimpanzeilor au funcţii foarte diferite. Totuşi râsul uman şi zâmbetul apar de multe ori împreună şi par să servească aceluiaşi scop. Acest lucru sugerează că, în timpul evoluţiei, râsul uman şi zâmbetul au mers **într-**o direcţie convergentă. Pentru strămoşii noştri îndepărtaţi ele erau foarte diferite dar pentru noi ele sunt foarte asemănătoare.

Dacă expresia de sumisiune a cimpanzeului este afişată cu intenţia de a linişti indivizii dominanţi, oare zâmbetul serveşte aceleaşi funcţii la om? Răspunsul este „da”, dar depinde de cât de prietenoasă este situaţia şi de felul de zâmbet care este produs. Să luăm, de exemplu, cazul în care doi oameni sunt împreună şi unul are un status mai înalt decât altul. Când situaţia nu este foarte prietenoasă, persoana subordonată va zâmbi mult foarte probabil mai mult decât persoana dominantă. Aici zâmbetul joacă rolul de a calma. Totuşi când situaţia este prietenoasă, persoana dominantă poate să zâmbească mai mult decât subordonatul său. Diferenţa între cele două situaţii se pare că nu este faptul că subordonatul zâmbeşte mai puţin ci faptul că persoana dominantă zâmbeşte mai mult în situaţia prietenoasă. Cu alte cuvinte, indivizii subordonaţi produc un număr similar de zâmbete, indiferent dacă situaţia este prietenoasă sau neprietenoasă dar persoanele dominante zâmbesc mult mai puţin în situaţii neprietenoase şi mult mai mult în situaţii prietenoase. Marvin Hecht şi Mariane Lafrance, care au studiat acest fenomen, arată că dacă o persoană

subordonată trebuie să zâmbească pentru a calma o persoană dominantă, aceasta din urmă are „dreptul” de a zâmbi când îi **pla**ce.12 Motivul pentru care o persoană dominantă zâmbeşte mai mult **într-**o situaţie prietenoasă devine clar când ne gândim la felurile în care oamenii îşi aranjează toate trăsăturile faciale pentru a**-**şi construi un zâmbet.

Ştim cu toţii că unele zâmbete sunt autentice iar altele false, deoarece vedem oameni prefăcâ**ndu-**se că sunt fericiţi şi ştim cum este când zâmbim deşi ne simţim groaznic. Cu toate că ne întâlnim frecvent cu zâmbete false şi petrecem foarte mult timp producâ**ndu-**le pentru alţii, numai de când expresiile faciale au început să fie studiate în amănunt am ajuns să înţelegem prin ce diferă un zâmbet autentic de unul fals.

Unul dintre primii oameni de ştiinţă care au abordat această problemă a fost anatomistul francez Guillaume Duchenne de Boulogne, care a publicat cartea *Mecanisme de la physiono-mie numai ne* în 1862, cu zece ani înainte de publicarea cărţii lui Darwin despre faţă. Duchenne era fascinat de musculatura feţei – un interes pe care se spune că l**-**a dobândit examinând capetele tăiate de ghilotină. El a fost şi prima persoană care a aplicat curenţi electrici pe faţă pentru a vedea cum funcţionează muşchii.13

Duchenne a descoperit că zâmbetele autentice implică două seturi de muşchi. Primul, *zygomatic major*, este compus din muşchii de pe partea laterală a feţei care sunt legaţi de colţurile gurii. Când aceştia sunt contractaţi, colţurile gurii sunt trase în sus, obrajii se umflă şi dinţii sunt uneori vizibili. Al doilea set de muşchi, *orbicularis oculi*, sunt dispuşi în jurul ochilor. Când aceştia se contractă, ochii devin mai înguşti şi lângă ei apare „laba gâştii”. Duchenne a recunoscut că un **în**diciu**-**cheie al zâmbetului autentic era regiunea ochilor, pentru că dacă

zygomatic major se află sub control conştient, *orbicularis oculi* se află în afara controlului conştient. După părerea sa:

Emoţia bucuriei sincere este exprimată pe faţă de acţiunea combinată a muşchilor *zygomatic major* şi *orbicularis oculi*. Primul ascultă de voinţă dar al doilea este pus în joc numai de emoţiile într-adevăr plăcute ale sufletului… Muşchiul din jurul ochiului nu ascultă de voinţă; este stimulat numai de un sentiment autentic, de o emoţie agreabilă. Inerţia sa, în zâmbet, demască un prieten fals.

Dacă urmăriţi felul în care se comportă o persoană subordonată faţă de una dominantă, veţi observa că majoritatea zâmbetelor ei antrenează muşchii din jurul gurii şi nu pe cei din jurul ochilor – cu alte cuvinte, sunt zâmbete „cu gura" şi nu zâmbete „gură şi ochi" sau ceea ce se numeşte „zâmbete Duchenne". În sensul strict al cuvântului, zâmbetele care implică numai gura sunt zâmbete false pentru că ele pretind că exprimă o plăcere când de fapt sunt motivate numai de dorinţa de a apărea sociabil şi neamenințător. Dar dacă urmăriţi felul în care persoanele dominante se comportă cu subordonaţii, veţi observa că ele zâmbesc mult mai puţin dar că zâmbetele lor sunt mai degrabă zâmbete „gură şi ochi". Această diferenţă apare pentru că subordonaţii folosesc zâmbetul pentru calmare, în timp ce persoanele dominante au dreptul de a zâmbi când şi cum doresc. Zâmbetele exprimate cu scopul de a linişti pot fi diferite de zâmbetele autentice şi din alte puncte de vedere. De exemplu, ele pot trage colţurile gurii lateral şi nu în sus, astfel încât expresia care rezultă seamănă mai mult cu o grimasă decât cu un zâmbet. În situaţii extreme colţurile gurii pot cădea momentan în jos, încorporând astfel dovada efemeră a fricii în zâmbet. În aceste feluri dar şi în altele, zâmbetul

poate arăta ce se află în spatele faţadei şi, din acest motiv, sentimentele reale ale unei persoane.

S-a descoperit că femeile zâmbesc mult mai mult decât bărbaţii.14 Acest lucru se poate datora poziţiei subordonate pe care femeile o ocupă în societate, deşi nu explică şi de ce bebeluşii fetiţe zâmbesc mai mult decât bebeluşii băieţi chiar de la două luni. Cercetările fotoportretelor din albumele şcolare arată că pe măsură ce cresc, fetele continuă să zâmbească mai mult decât băieţii şi că diferenţa este mai pronunţată după pubertate. Când femeile ocupă poziţii de putere, nu îşi abandonează automat obiceiul de a zâmbi adoptând un comportament mai masculin. ˣS-a descoperit că femeile care au roluri şi poziţii înalte nu zâmbesc mai puţin decât femeile care au roluri mai puţin importante, dar că bărbaţii care ocupă poziţii înalte zâmbesc mult mai puţin decât cei care au roluri în care au mai puţină putere. Testosteronul joacă un anumit rol aici, pentru că bărbaţii cu un nivel înalt de testosteron tind să producă zâmbete similare, cu mai puţină activitate în zona gurii şi ochilor, în timp ce bărbaţii cu un nivel mai redus de testosteron zâmbesc mai frecvent şi afişează zâmbete mai largi.15

Aceste diferenţe se reflectă în inferenţele pe care oamenii le fac pe baza zâmbetului. Când bărbaţii şi femeile zâmbesc, ambii sunt consideraţi ca fiind fericiţi, mulţumiţi şi relaxaţi. Bărbaţii care nu zâmbesc, pe de altă parte, sunt văzuţi ca dominanţi, în timp ce femeile care nu zâmbesc sunt pur şi simplu considerate nefericite. Aceste inferenţe pot fi legate de faptul că femeile zâmbesc mult mai mult decât bărbaţii, astfel încât dacă un bărbat nu zâmbeşte asta pare destul de normal, în timp ce o femeie care nu zâmbeşte poate părea destul de ciudat. Prin urmare, pentru a părea normal o femeie trebuie să zâmbească mult mai mult decât un bărbat. Pe de altă parte, un bărbat nu

are nevoie să zâmbească mult pentru că ceilalţi bărbaţi nu zâmbesc prea mult.

Când oamenii sunt rugaţi să privească o figură zâmbitoare şi să decidă dacă zâmbetul este autentic, se uită automat la zona unde se formează ridul numit laba gâştii în exteriorul ochilor. Ei par să ştie instinctiv că zâmbetele autentice râdează această parte a feţei şi că acolo trebuie să privească. Totuşi deşi ştiu foarte clar unde trebuie să privească atunci când stabilesc autenticitatea unui zâmbet, oamenii sunt destul de fericiţi să accepte şi zâmbetele false. De exemplu, când cineva a făcut un pas greşit, oamenii sunt mai înclinaţi să trateze persoana respectivă cu mai multă îngăduinţă dacă se scuză **printr-**un zâmbet. Interesant este şi că nu contează foarte mult dacă zâmbetul pe care îl produce persoana este autentic sau fals – contează numai să fie un fel de zâmbet şi atunci oamenii sunt pregătiţi să fie îngăduitori. Acest lucru sugerează că deşi suntem capabili să distingem între un zâmbet autentic şi unul fals, nu ne exercităm întotdeauna această capacitate – există momente în care chiar o reprimăm în mod intenţionat. Important pentru noi este ca ceilalţi să zâmbească în momentul potrivit. Faptul că zâmbetul lor este fals nu pare să ne deranjeze prea mult.

Înroşirea fetei

9 9

Pentru Charles Darwin, înroşirea feţei şi nu râsul era gestul care îl diferenţia pe om de celelalte animale.16 Opiniile lui Darwin despre înroşirea feţei erau conforme cu atitudinile care se formaseră cu un secol în urmă şi mai persistau încă şi în epoca victoriană. În secolul al XVIII**-**lea, englezii au avansat ideea că înroşirea feţei şi ruşinea sunt semnele exterioare ale sensibilităţii unei persoane. Ei au gândit în felul următor: o persoană poate să se simtă ruşinată numai dacă este capabilă să aibă sentimentul de

ruşine dar este incapabilă să îl ascundă. Desigur, englezii au sesizat că nu puteau afirma acelaşi lucru şi despre străini. După cum arată Christopher Ricks, „printre obiecţiile englezilor faţă de străini era şi faptul că aceştia sunt «insolenţi», nu pot fi făcuţi să se simtă ruşinaţi şi din acest motiv nu se poate avea încredere în ei. Mai ales francezii… Cum să ai încredere într-o persoană care face tot ce poate pentru a ascunde faptul că roşeşte?” 17

Victorienii au adăugat o atitudine ambivalentă înroşirii feţei – ei o priveau ca pe un semn de sensibilitate dar simţeau în acelaşi timp că este neadecvat pentru bărbaţi să îşi arate sentimentele roşind de faţă cu alte persoane. Pe de altă parte, femeile trebuiau să roşească atunci când se întâmpla ceva jenant. De exemplu, dacă o tânără era prezentă când un bărbat menţiona subiectul sexului, trebuia să arate cât de şocată şi de inocentă era roşind. Această reacţie transmitea un dublu mesaj, pentru că pe lângă faptul că declara inocenţa doamnei arăta şi că aceasta avea destule informaţii despre subiect ca să fie şocată. Acest mesaj dublu al înroşirii feţei – faptul că admitea tocmai ceea ce încerca să ascundă – îi fascina pe victorieni. Ca şi faptul că înroşirea feţei nu putea fi controlată conştient. Principiile ordinii şi autocontrolului erau esenţiale în societatea victoriană. Înroşirea feţei reprezenta o negare totală a acestor principii şi din acest motiv contrazicea tocmai lucrurile pe care societatea dorea să le impună. De aceea englezii considerau înroşirea feţei fascinantă – ea arăta că sentimentele autentice nu pot fi mascate şi că emoţiile pot triumfa asupra raţiunii.

Oamenii de ştiinţă victorieni erau fascinaţi şi perplecşi în faţa acestei reacţii. Darwin însuşi recunoştea că anumite animale se înroşesc atunci când devin pasionale, dar că nu există specii animale care să se simtă jenate. Darwin a conchis că numai oamenii sunt capabili de

acest sentiment pentru că numai ei posedă un nivel suficient de autoconştientizare care să dea naştere acestei reacţii. Astfel, arăta el, înroşirea feţei reprezintă mult mai mult decât capacitatea de a se gândi la propria persoană: „nu simplul act de a reflecta la propria înfăţişare, ci gândul la ce ar putea gândi alţii despre noi ne determină să roşim”.

Jena, conştientizarea propriilor trăiri şi îngrijorarea pentru opinia celorlalţi par să fie esenţiale în înroşirea feţei. De multe ori roşim când ştim că am făcut un lucru rău sau când am încălcat aşteptările altora faţă de noi, dar roşim şi arunci când atragem atenţia altora asupra noastră făcând un lucru pozitiv. Acesta este motivul pentru care este la fel de probabil să roşim când am fost prinşi pe picior greşit ca şi atunci când cineva ne oferă un compliment. Totuşi nu numai recunoaşterea eşecurilor şi realizărilor noastre ne face să roşim; roşim şi atunci când vedem că alte persoane se simt jenate, mai ales dacă ne identificăm strâns cu ele.18

Înroşirea implică activarea sistemului nervos vegetativ, şi reacţia ia forma unui aport crescut de sânge la nivelul obrajilor şi uneori chiar şi la nivelul gâtului şi pieptului. Cum anume funcţionează înroşirea este încă un mister, deşi multe informaţii atestă că este asociată cu o atenţie neaşteptată şi nedorită din partea altora. Indivizii cei mai predispuşi la înroşire sunt cei care îşi fac cele mai multe griji pentru felul în care sunt văzuţi de ceilalţi şi care sunt cei mai dornici să se comporte corect şi să nu facă un lucru greşit. Când cineva face o gafă socială sau spune un lucru jenant, roşeaţa trădătoare îl dă de gol deseori. Paradoxal este că persoana se poate baza de obicei pe această reacţie pentru a ieşi din cauză, întrucât reacţia funcţionează ca o scuză, arătând că ea aderă la normele grupului. Acest lucru poate fi văzut în reacţiile pe

care înroşi-rea le trezeşte în ceilalţi – ˇs-a descoperit, de exemplu, că persoanele care fac un lucru greşit şi apoi roşesc sunt tratate cu mai multă îngăduinţă decât cele care fac aceeaşi greşeală dar nu roşesc.19

Înroşirea este o parte integrală a sentimentului de jenă şi este deseori însoţită de alte semne ale ruşinii, ca perturbările discursului verbal şi zâmbetele cu jumătate de gură sau coborârea privirii în pământ, atingerea feţei sau apariţia fugitivă a limbii. În acest sens înroşirea funcţionează mai mult ca o formă de liniştire, arătând altora disconfortul şi regretul nostru. Totuşi spre deosebire de alte forme de liniştire, înroşirea este în întregime în afara controlului nostru voluntar – nu putem roşi deliberat şi nu putem elimina roşeaţa dacă aceasta a început să se instaleze. Din acest motive reacţia este o experienţă atât de dureroasă pentru persoana care se înroşeşte la faţă şi un indicator foarte expresiv pentru toată lumea.

Limba

Când copiii sau adulţii sunt absorbiţi de o sarcină, deseori scot limba printre dinţi. „Arătarea limbii”, cum este numită, este asociată cu efortul şi concentrarea. ˇS-a avansat şi ipoteza că acest gest poate funcţiona ca un semnal inconştient de respingere – cu alte cuvinte, oamenii scot vârful limbii pentru a arăta altora că nu doresc să fie abordaţi.20 Există dovezi experimentale care sprijină această teorie pentru că ˇs-a descoperit că indivizii sunt mai ezitanţi în abordarea unei persoane care este ocupată şi îşi arată vârful limbii decât în abordarea uneia la fel de ocupate dar a cărei limbă nu se vede. 21 Desigur, această reacţie nu are nimic misterios; pur şi simplu ne este mai greu să abordăm persoanele la care se vede limba pentru că nu ne place să deranjăm pe cineva care este clar preocupat de altceva.

Totuşi există dovezi că arătarea limbii este folosită şi

în alte situaţii pentru a ţine oamenii la distanţă. **Într-**o analiză detaliată a unui film cu doi tineri care se sărută pe o bancă în parc, Adam Kendon a descoperit că fata controla gradul de intimitate al întâlnirii retrăgâ**ndu-**se din când în când şi arăt**ându-**şi atunci vârful limbii.22 Afişarea limbii era un mod de a**-**i transmite prietenului că este temporar inaccesibilă. În majoritatea cazurilor când se arată limba oamenii nu sunt conştienţi de faptul că aceasta transmite un semnal. Tânăra de pe bancă probabil nu ştia că îşi arată limba şi cu atât mai puţin că o folosea pentru a controla entuziasmul prietenului ei. Deşi el a răspuns la arătarea limbii, este foarte improbabil ca el să fi conştientizat ceea ce se întâmpla.

Când oamenii se simt ruşinaţi, de multe ori scot repede vârful limbii afară. Acest gest este total diferit de arătarea limbii, pentru că limba poate fi arătată timp de mai multe minute dar această mişcare fulgerătoare cu vârful limbii nu durează de obicei mai mult de o secundă – limba pur şi simplu iese fugitiv din gură şi apoi intră la loc. Dacă arătarea limbii este asociată cu concentrarea mentală şi cu inaccesibilitatea, expunerea fugitivă a vârfului limbii este un indicator al jenei. Când o persoană este tachinată sau simte că a fost prinsă cu greşeala, frecvent îşi arată vârful limbii, uneori chiar zâmbind. Este foarte posibil ca acest gest rapid să aibă rolul de a**-**i ţine pe ceilalţi la distanţă.

„Perierea”.

În lumea simienilor indivizii care ocupă poziţii similare în ierarhia socială de obicei se curăţă şi se îngrijesc cu rândul, înlăturând insectele, păduchii şi pielea moartă din părul celuilalt. Acest tip de curăţare este reciproc: este o expresie a prieteniei şi solidarităţii între egali. Prin urmare, este foarte diferit de ceea ce se întâmplă când un subordonat face toaleta unui individ

dominant. În această situaţie curăţarea este o ratificare a puterii. Din acest motiv este unidirecţională, îndreptată de la subordonat către superior şi niciodată invers.

Comparând acest lucru cu atingerea umană, descoperim că atingerea este aceeaşi între prieteni dar diferită între oameni de statut diferit. De exemplu, prietenii se încurajează deseori şi îşi manifestă afecţiunea atingân**du-**se unul pe altul. Totuşi în cazul diferenţelor de putere, pattern**-**urile atingerii umane sunt total diferite de ceea ce se poate constata la simieni – pentru că în timp ce persoanele dominante îşi rezervă dreptul de a**-**şi atinge subordonaţi, aceştia din urmă trebuie să se asigure că nu îşi ating superiorii. La oameni, din acest motiv, a face toaleta pentru reafirmarea statutului a fost în cea mai mare parte transpusă în planul verbal – când vrem să ne pe**-**riem şeful pentru a obţine o favoare, recurgem la „conversaţia de periere”. Cu alte cuvinte, în loc să ne folosim mâinile pentru a**-**i mângâia corpul, folosim cuvintele pentru a**-**i mângâia orgoliul.

„Perierea” verbală are rolul de a ajuta oamenii să pară plăcuţi şi neameninţători în faţa altora. Dorinţa de a fi plăcut de alţii este adânc înrădăcinată – de fapt, este esenţială pentru o specie socială ca a noastră – şi este foarte importantă când oamenii pe care sperăm să îi impresionăm sunt mai puternici decât noi. Există două strategii de bază **într-**o astfel de situaţie. Prima este „autodevalorizarea” – spunem lucruri negative despre noi – iar a doua „promovarea celuilalt” – spunem lucruri pozitive despre celălalt. Autodevalorizarea poate fi atinsă prin minimalizarea realizărilor proprii, ascunderea talentelor noastre sau negarea oricărei responsabilităţi pentru realizările noastre sau ale altora. Persoanele sumisive o folosesc deseori când vorbesc cu indivizi dominanţi. Acest lucru le face să pară neameninţătoare şi face persoana

dominantă să se simtă mai importantă.

Persoanele importante folosesc uneori strategii de autode-valorizare cu subordonaţii dar în acest caz intenţia lor este de obicei să invite la contrazicere. Când şeful se întoarce spre unul din subordonaţi după ce a făcut o prezentare unui client şi spune „Ştii, nu cred că mi-a ieşit prea grozav”, el nu cere subalternului să fie de acord cu el, ci întinde o „capcană a măgulirii” invitându-şi discret subalternul să spună un lucru care să îl măgulească, ceva de genul „Nu este adevărat, şefule. Ai fost minunat!” Capcanele de acest tip sunt folosite deopotrivă de subordonaţi şi de egali. De exemplu, când un cuplu se întoarce de la o petrecere şi soţia spune „Celelalte femei erau minunate”, ea nu îşi invită soţul să fie de acord cu ea – speră că el va spune ceva de genul „Nu-i adevărat, draga mea. Niciuna nu se putea compara cu tine!”

Frumuseţea capcanei măgulirii este că o persoană poate auzi lucruri bune despre ea fără să fie obligată să le spună ea însăşi. Ademenind oamenii să ne facă complimente îi putem determina să spună lucruri pe care nu le mai pot retrage mai târziu şi care vor influenţa felul în care se vor gândi la noi în viitor. Cu ani în urmă, psihologii au descoperit că dacă oamenii pot fi convinşi să îşi asume în mod public păreri care nu le aparţin, mai târziu sunt înclinaţi să adere la ele.23 Acelaşi lucru este valabil şi pentru capcana măgulirii. Dacă puteţi atrage pe cineva să spună lucruri pozitive despre dumneavoastră, este mai probabil ca persoana să fie impresionată de dumneavoastră în viitor.

Există mai multe feluri în care oamenii se pot băga pe sub pielea altora. Unul este să fie de acord cu tot ceea ce spune celălalt; iar altul este să facă favoruri. Al treilea, şi de departe cea mai populară strategie, este flatarea.24 Când adresăm cuiva un compliment, suntem conştienţi de

ceea ce facem, dar rareori sesizăm motivele noastre sau felul în care acestea ne determină inconştient acţiunile. Cei mai mulţi dintre noi ar fi ˟îngroziţi să descopere cât de mult îşi schimbă comportamentul în prezenţa persoanelor influente şi atractive, în speranţa că vor fi consideraţi plăcuţi şi interesanţi. Şi totuşi facem acest lucru constant – ne exprimăm acordul cu ceea ce spun, ne ascundem opiniile reale, le spunem cât de inteligenţi sunt şi în general ne comportăm astfel încât să fim mai acceptabili.

Arta de a ne face plăcuţi este o parte foarte necesară în contactele noastre sociale; de asemenea, este şi un lubrifiant esenţial în afaceri. Ea unge roţile organizaţiei, reducând fricţiunea între oameni la diferite niveluri şi netezind urcuşul pe scara corporativă. Cercetările arată tristul adevăr că persoanele care transformă arta de a se face plăcuţi superiorilor **într-**o preocupare permanentă se bucură de un succes mai mare în carieră decât cei care se concentrează pe realizarea unor produse de calitate.25

Arta de a se face plăcut are nişte beneficii evidente pentru angajaţii din**tr-**o corporaţie pentru că le permite să obţină favoruri de la şeful lor cu un cost personal foarte mic. Totuşi există întotdeauna riscul ca „peria” să fie recunoscută şi privită la adevărata ei valoare. Astfel motivele celui care a folosit**-**o vor fi analizate. Când cel care aduce laudele are un statut mai mic decât ţinta laudei sale, există un pericol mult mai mare ca ţinta laudelor să decidă că autorul lor nu era sincer, pur şi simplu pentru că el sau ea are prea multe de câştigat. Există mai multe trucuri pe care oamenii le folosesc pentru a face „perierea” mai puţin transparentă:

MINIMIZAREA. Pentru a**-**şi masca motivele oamenii aleg deseori o versiune mai slabă a periuţei – de exemplu, să adresezi cuiva un compliment în loc să îi faci o favoare. Deoarece favorurile implică mai mult timp şi efort decât

complimentele, au o probabilitate mult mai mare de a fi observate şi a trezi suspiciuni.

diluarea. Un alt truc este folosirea unei forme „diluate" în locul uneia „concentrate" – de exemplu, să adresezi un compliment şefului pentru o anumită formulare şi nu pentru tot discursul.

simplificarea. Strategiile care combină diferite tipuri de „periere" sunt mult mai evidente decât cele care conţin artificii de un singur fel. Acesta este motivul pentru care cele mai eficiente forme de a se face plăcut cuiva sunt cele care conţin un singur fel de artificiu.

camuflarea. Pentru a funcţiona, arta de a se face plăcut trebuie să aibă loc **într-**un context adecvat şi să fie în concordanţă cu relaţia pe care o are autorul cu ţinta sa. De exemplu, dacă un membru mai tânăr al consiliului de conducere îl felicită pe directorul executiv pentru discursul pe care l**-**a ţinut investitorilor, nu apare nicio suspiciune. Totuşi dacă aceeaşi persoană face o remarcă măgulitoare la adresa tunsorii directorului executiv acest lucru va trage clopotul de alarmă. Pe de altă parte, secretara directorului executiv poate comenta foarte relaxată tunsoarea cea nouă a şefului ei pentru că rolul ei implică şi să se asigure că el arată bine.

selectarea. Cercetările arată că persoanele care au un nivel înalt al stimei de sine agreează laudele dar cele care au un nivel scăzut al stimei de sine nu le agreează. De asemenea, oamenii consideră complimentele care sunt în concordanţă cu felul în care se văd ei înşişi ca fiind adevărate şi pe cele care sunt contrarii ca fiind false.26 De exemplu, un maestru şahist care se consideră inteligent dar neatrăgător va privi complimentele referitoare la inteligenţa sa ca fiind autentice iar pe cele referitoare la înfăţişare ca fiind false. Pentru a avea succes, o persoană care doreşte să se facă plăcută trebuie să ştie nu numai

cum să flateze ci şi pe ce temă să flateze.

acoperirea. Suntem mult mai înclinaţi să luăm complimentele drept adevăruri când ne sunt adresate nouă, decât atunci când le auzim adresate altei persoane. Poate că acest lucru se întâmplă pentru că facultăţile noastre critice devin mai slabe în faţa unui compliment sau poate că suntem mai obiectivi când altcineva este flatat. Oricum ar fi, persoanele cel mai puţin impresionate de compliment sunt martorii. Ei sunt şi cei mai înclinaţi să submineze eforturile celui care le adresează analizând motivele lor. Persoanele versate în arta de a se face plăcute ştiu acest lucru şi încearcă să se asigure că nu este nimeni prezent ca martor la încercările lor de a flata o altă persoană sau dacă mai sunt şi altele de faţă se asigură că acestea se vor vedea obligate să le susţină opinia.

Oamenii folosesc strategii care să îi ajute să amplifice efectul „perierii" şi să reducă şansele de a fi descoperiţi. Poate că totuşi nu este necesar un efort atât de mare, pentru că cei mai mulţi dintre noi abia aşteaptă să primească complimente. Aşa cum a remarcat Contele de Chesterfield **într-**o scrisoare către fiul său în 1752 „orice femeie poate fi infailibil cucerită prin toate felurile posibile de complimente iar orice bărbat prin complimentele de un fel sau altul".

Capitolul 4

Indicatori care apar în conversaţii

Lucrul cel mai evident despre conversaţii este că oamenii vorbesc pe rând. Este neobişnuit ca două persoane să vorbească în acelaşi timp şi când totuşi se întâmplă acest lucru este pentru că temporar dialogul **˟s-**a întrerupt. Motivul pentru care vorbim pe rând este reprezentat de limitele funcţionale ale creierului nostru: nu putem vorbi şi asculta în acelaşi timp. Psihologii care studiază conversaţia au remarcat că oamenii ştiu extrem

de bine când să intervină. Ei au descoperit că între momentul în care o persoană îşi termină mesajul şi momentul în care cealaltă începe să vorbească poate fi un interval de timp atât de scurt încât poate fi considerat aproape inexistent – în anumite cazuri este mai mic de 50 de miimi de secundă! Acest lucru se numeşte „tranziţie lină”, pentru că trecerea de la un vorbitor la celălalt este atât de netedă.1

Regula universală a conversaţiei este „câte o persoană pe rând”. Deşi majoritatea conversaţiilor urmează regula, există şi momente când oamenii vorbesc în acelaşi timp şi nu se ascultă unul pe altul. Unele cazuri de „dialog suprapus” apar fiind[ɔr ascultătorul încearcă să întrerupă pentru a prelua rolul vorbitorului. Totuşi aşa cum vom vedea mai târziu, alte cazuri de acelaşi fel apar nu din cauza competiţiei, ci pur şi simplu pentru că ascultătorul vrea să încurajeze vorbitorul.

Pentru a vorbi pe rând **într-**o conversaţie este necesar ca vorbitorul şi ascultătorul să îşi poată indica unul altuia dacă vor sau nu cuvântul. În principiu acest lucru ar putea fi obţinut dacă fiecare persoană ar declara ce doreşte dar această metodă ar fi foarte greoaie şi ineficientă. În schimb, vorbitul pe rând este organizat prin**tr-**un set de semnale convenţionale pe care oamenii le emit în timp ce vorbesc şi ascultă.2 Din acest motiv orice conversaţie funcţionează pe două niveluri – un dialog „oficial”, în care se schimbă idei şi opinii, şi un dialog „neoficial”, în care se schimbă semnale despre momentul intervenţiei următoare şi se exprimă gradul de hotărâre în a continua conversaţia. Folosind semnale care indică momentul intervenţiei ascultătorul poate indica dacă vrea să „evite” sau să „preia” rolul vorbitorului iar vorbitorul dacă vrea să „păstreze” terenul sau să îl „cedeze” ascultătorului.

Evitarea cuvântului

Există mai mult moduri în care un ascultător poate arăta că nu vrea să preia rolul vorbitorului şi că este fericit să rămână ascultător. Unul este producerea „semnalelor de fond”.3 Acestea sunt răspunsuri verbale ca „ei”, „da” şi „mda”, repetarea cuvintelor vorbitorului, aprobări din cap şi zâmbete scurte, care au rolul de a arăta că ascultătorul este de acord cu vorbitorul sau înţelege mesajul acestuia.

Aşa cum am văzut în ultimul capitol, sensul aprobării din cap depinde de viteza cu care este făcut gestul: dacă gestul este lent, el exprimă acordul, dacă este rapid el exprimă fie un acord entuziast, fie nerăbdarea şi dorinţa de a prelua rolul vorbitorului. Negarea din cap exprimă şi ea mai multe mesaje în funcţie de viteza cu care este mişcat capul **dintr-**o parte în cealaltă. Când capul este mişcat repede arată dezacordul ascultătorului şi faptul că acesta ar dori să preia cuvântul. Când este mişcat lent, mesajul transmis poate fi complet diferit. Dacă, de exemplu, vorbitorul tocmai a povestit un lucru incredibil şi ascultătorul răspunde negând lent cu capul, poate indica faptul că ascultătorul împărtăşeşte incredulitatea vorbitorului şi implicit că nu doreşte să îşi asume rolul vorbitorului.

Există încă trei moduri în care ascultătorul poate indica dacă nu doreşte să preia cuvântul. Primul este producerea unor indicatori de „atenţie”. Dacă păstrează tăcerea, se orientează spre vorbitor şi îl priveşte intens, ascultătorul poate arăta că este interesat de ceea ce are de spus vorbitorul şi din acest motiv nu doreşte să preia rolul lui. Al doilea este producerea unui indicator de „nonintenţionalitate”. Acest indicator este opusul „intenţionalităţii”. De exemplu, dacă ascultaţi pe cineva şi doriţi să spuneţi ceva, de obicei puteţi cere cuvântul folosind un indicator al intenţionalităţii, ca aplecarea în

faţă, ridicarea unui deget sau deschiderea uşoară a gurii. Aceste gesturi transmit mesajul pentru că reprezintă o pregătire pentru vorbit. Pe de altă parte, indicatorii nonintenţionalităţii constau din acţiuni care împiedică vorbitul, ca încrucişarea braţelor, strângerea buzelor sau acoperirea gurii cu mâna ori cu un deget – cu alte cuvinte, acţiuni opuse pregătirii pentru vorbit.

Al treilea mod în care ascultătorul arată că nu doreşte să vorbească este punând întrebări. Acestea pot lua forma întrebărilor informative independente ca „Veniţi deseori aici?” sau a întrebărilor disjunctive de tipul „nu-i aşa?” sau „nu credeţi?” care se adaugă la o afirmaţie. Întrebările îl invită pe celălalt să îşi asume rolul vorbitorului sau să continue să vorbească. Femeile folosesc des această tactică atunci când întâlnesc un bărbat pentru prima oară; produc multe semnale de fond şi pun multe întrebări care le fac să pară atente. Un bărbat tratat în acest mod de o femeie tinde să presupună că aceasta este sincer interesată de el şi se simte încurajat să continue să vorbească – uneori atât de mult încât preia aproape complet rolul vorbitorului. Deoarece bărbatul este atât de atent la ceea ce spune, de multe ori uită să mai pună întrebări femeii despre ea. Femeile încep frecvent prin a facilita dialogul bărbatului şi sfârşesc regretând acest lucru.

Preluarea cuvântului

Când deţineţi rolul ascultătorului, aveţi mai multe moduri de a-i arăta vorbitorului că doriţi să vorbiţi. Unul este producerea „semnalelor de avertisment” – de exemplu, ridicarea mâinii sau mărirea uşoară a ochilor pentru a-i arăta celuilalt că doriţi să vorbiţi. Un altul este deschiderea gurii şi tragerea aerului în plămâni cu zgomot – cu alte cuvinte, producerea unor versiuni uşor exagerate ale „mişcărilor pregătitoare” pe care le-aţi face în mod

normal chiar înainte de a începe să vorbiţi. Al treilea mod este producerea unor „semnale de fond negative”. Puteţi încerca să convingeţi vorbitorul să renunţe la cuvânt oftând, uitând-vă în altă parte sau dând nerăbdător din cap – cu alte cuvinte, făcând lucruri care îl pot descuraja pe vorbitor. În final, puteţi oricând încerca să preluaţi cuvântul întrerupându-l pe vorbitor. Întreruperile apar atunci când două persoane vorbesc în acelaşi timp, dar nu toate cazurile de dialog simultan pot fi considerate întreruperi. Există trei feluri de intervenţii care se suprapun:

ÎNCURAJAREA Apare arunci când ascultătorul face o remarcă pozitivă în timp ce partenerul vorbeşte. De exemplu, în timp ce partenerul vorbeşte ascultătorul ar putea spune „Sunt complet de acord”. Deşi această intervenţie se suprapune peste discursul vorbitorului nu este considerată o întrerupere pentru că nu are scopul de a transfera rolul vorbitorului – intenţia este de a păstra atât vorbitorul cât şi ascultătorul în rolurile lor respective.

RIPOSTA. Acest lucru se întâmplă atunci când o persoană vorbeşte şi ascultătorul spune ceva de genul „Prostii!” sau „Nu sunt de acord”. Din nou, deşi există o suprapunere, aceste intervenţii nu sunt neapărat considerate întreruperi pentru că ascultătorul poate să nu aibă nicio intenţie de a prelua rolul vorbitorului – poate dori pur şi simplu să exprime un punct de vedere şi în acelaşi timp să destabilizeze vorbitorul.

RNTRERUPERDLE Întreruperile apar atunci când dialogul suprapus este produsul a doua dorinţe concurente de a vorbi – de exemplu, când o persoană vorbeşte şi cealaltă vorbeşte peste ea încercând să obţină dreptul la cuvânt. Întreruperile reuşite apar atunci când vorbitorul renunţă la cuvânt în favoarea celui care întrerupe iar cele ratate atunci când vorbitorul reuşeşte să elimine pericolul

şi să păstreze cuvântul.

Persoanele care întrerup folosesc deseori mai multe trucuri pentru a-şi asigura succesul. Unul este creşterea volumului – s-a descoperit că persoanele care vorbesc mai tare decât celelalte au mai multe şanse să obţină cuvântul.4 Un alt truc este impresia de hotărâre. Persoanele care întrerup şi care manifestă indiferenţă la faptul că şi cealaltă persoană vorbeşte au şanse de câştig mai mari. La fel au cei care continuă să vorbească după momentul în care majoritatea celor care aveau intenţia de a întrerupe abandonează.

Există două momente critice în discursurile care se suprapun. Unul este „punctul accidental" şi celălalt „punctul de impunere". De exemplu, când ascultătorul crede că vorbitorul este pe cale să renunţe la cuvânt şi începe să vorbească există o probabilitate foarte mare ca discursurile să se suprapună. Dacă persoana care întrerupe nu are intenţia de a fura cuvântul, el sau ea se va opri în „punctul accidental" care apare cam la o secundă după suprapunere. Oprindu-se în acest punct şi nu mai târziu, autorul întreruperii poate arăta vorbitorului că intervenţia sa a fost accidentală. El poate transmite acelaşi mesaj şi oprindu-se în mijlocul propoziţiei şi nu după ce a terminat ce avea de spus. Celălalt punct critic în suprapunerea conversaţiei este „punctul de impunere". Acesta este momentul în care autorul renunţă de cele mai multe ori să se mai impună şi apare la două sau trei secunde după începerea suprapunerii mesajelor. Dacă totuşi cel care a intervenit este hotărât să vorbească, trebuie să depăşească acest moment şi astfel se expun acuzaţiei că întrerupe vorbitorul. Întreruperile ezitante tind să ia sfârşit înainte de atingerea acestui punct.

Întreruperile sunt afectate de o varietate de factori, printre care statutul, sexul, familiaritatea şi cultura

persoanelor. Când există o diferenţă de statut, persoana cu un statut social mai înalt este mai înclinată să o întrerupă pe cea cu un statut inferior.5 În general bărbaţii sunt mai înclinaţi să întrerupă femeile decât invers. În acest context întreruperile sunt deseori folosite ca un mijloc de a exercita controlul asupra conversaţiei şi din acest motiv şi asupra celeilalte persoane. De aceea bărbaţii sunt mai înclinaţi să întrerupă femeile, mai ales la începutul relaţiei lor – când le tratează mai mult ca femei decât ca indivizi şi încearcă să se afirme. Oamenii au atitudini diferite faţă de întreruperi şi culturile la fel. În societatea mediteraneană întreruperile între prieteni apropiaţi sunt ceva obişnuit, se întâlnesc deseori situaţii când mai multe persoane vorbesc în acelaşi timp. Acest lucru este întâlnit şi în unele familii de evrei, unde întreruperea este folosită ca un mod de a indica solidaritatea sau entuziasmul.6 Catalogarea acestor întreruperi ca bătălii pentru control înseamnă a le înţelege greşit – ele sunt doar un mod de a te implica şi de a-ţi comunica părerile.

Cum cedăm cuvântul

Până acum am analizat ce se întâmplă când ascultătorul vrea să continue să asculte şi diferitele strategii pe care ascultătorii le pot folosi pentru a uzurpa rolul vorbitorului. Dar cum rămâne cu vorbitorul? Cum îşi păstrează vorbitorii dreptul la cuvânt şi care sunt semnalele pe care le folosesc când doresc să renunţe la cuvânt?

Când vorbitorul doreşte să îşi încheie discursul, îi trimite ascultătorului semnale că „cedează cuvântul”. Aşa cum am văzut deja, unele dintre aceste semnale sunt transmise înainte de sfârşitul mesajului, dând ascultătorului posibilitatea unei „tranziţii line”, în care momentul de începere coincide cu momentul în care partenerul termină ce avea de spus. Unul din modurile

prin care vorbitorul semnalează sfârşitul intervenţiei este schimbarea pattern-ului privirii – dacă vorbitorul se uita în altă parte, poate semnala că se apropie sfârşitul mesajului începând să îl privească din nou pe ascultător". Acest gest este extrem de important când conversaţia implică un grup de oameni – în această situaţie persoana pe care o priveşte vorbitorul va deveni probabil următoarea care va lua cuvântul.8 Sfârşitul unei propoziţii marchează de obicei „punctul final" al unei intervenţii, când are loc „predarea" cuvântului, dar pentru că fiecare intervenţie conţine atât de multe propoziţii complete, singur acest indiciu nu este suficient pentru a determina momentul când vorbitorul este pe cale să încheie. Avem nevoie şi de alte semnale. Unul este coborârea tonului. Gesturile făcute cu mâna pot servi şi ele ca semnale că vorbitorul se pregăteşte să încheie. Ocazional, sfârşitul unei intervenţii este marcat de o anumită expresie – un exemplu este obiceiul unor persoane de a-şi încheia mesajul cu „Nu ştiu" sau „Chiar nu ştiu". Unii oameni ridică din umeri, transmiţând un mesaj similar la sfârşitul intervenţiei. Starkey Dun-can, care a făcut o cercetare detaliată a semnalelor care indică sfârşitul unei intervenţii, a arătat că uneori persoanele emit semnale care indică faptul că vor să îşi continue expunerea în acelaşi timp cu semnale care indică faptul că vor să cedeze cuvântul şi că atunci când se întâmplă aşa un singur semnal din prima categorie este suficient pentru a contracara efectul tuturor semnalelor de cedare.

Păstrarea cuvântului

Pentru a păstra cuvântul vorbitorul trebuie să dea impresia că mai are multe lucruri de spus. Poate face asta în mai multe feluri. De obicei, prin mişcări ale ochilor. **Într-**o conversaţie între două persoane ascultătorul îl priveşte de obicei mai intens pe vorbitor. Unul din motivele pentru care vorbitorii sunt mai puţin atenţi vizual decât

ascultătorii este nevoia lor de a-şi aduna gândurile în timp ce vorbesc şi li se pare mai dificil să facă acest lucru când atenţia le este distrasă de ascultător. Un alt motiv este faptul că privirea poate fi un semnal de renunţare la cuvânt. Deci pentru vorbitorul care vrea să continue, este mai bine să nu îşi privească ascultătorul prea mult în ochi – ar putea lăsa impresia falsă că se pregăteşte să abandoneze cuvântul.

Din punctul de vedere al vorbitorului, sfârşitul fiecărei propoziţii reprezintă un potenţial „punct final" pe care ascultătorul îl poate lua drept încheierea intervenţiei. Pentru a continua să vorbească, vorbitorul trebuie să producă semnale adiţionale spre a arăta că sfârşitul propoziţiei nu înseamnă sfârşitul intervenţiei. Psihologul olandez, Johanneke Caspers, a descoperit că vorbitorii folosesc o melodicitate a discursului pentru a indica dacă doresc să continue. Pentru a-şi semnala această intenţie vorbitorul amplifică intensitatea ultimei silabe accentuate şi menţine această intensitate până la următoarea pauză.10

Vorbitorul poate întări impresia că intenţionează să continue, povestind întâmplări sau glumind. Un alt mod este enumerarea unei serii de puncte. De exemplu, **într-**o discuţie despre religie vorbitorul are şanse mai mici să fie întrerupt dacă spune partenerei că există cinci dovezi despre existenţa lui Dumnezeu şi apoi începe să le abordeze una câte una. Este foarte puţin probabil ca ea să îl întrerupă în timp ce vorbeşte să zicem despre a treia dovadă a existenţei lui Dumnezeu, pentru că ştie că mai sunt încă două care urmează. O tehnică similară de păstrare a cuvântului este folosirea expresiilor ca „şi", „de asemenea", „mai mult" şi „în plus" – toţi aceşti „conectori" verbali informează ascultătorul că vorbitorul mai are ceva de spus.

Mâinile sunt uneori folosite în acelaşi scop. Aşa cum vom vedea în capitolul despre *indicatorii comportamentali în alte culturi*, nu este ceva neobişnuit pentru italieni să păstreze cuvântul numărând pe degete. După ce a indicat că va prezenta o listă de puncte, vorbitorul fie ridică, fie apasă fiecare deget pe rând pentru a arăta unde se află în lista de lucruri despre care vorbeşte şi deci câte puncte mai intenţionează să acopere. Avantajul acestei metode manuale de enumerare este că numărul de subiecte care trebuie acoperite nu este uitat pe parcursul discuţiei – este cristalizat în ceea ce face vorbitorul cu mâinile în fiecare moment, astfel încât este dificil de ignorat.

Folosirea mâinilor în acest fel oferă vorbitorului scuza de a-şi mişca mereu mâinile ca un semn sigur că doreşte să continue să vorbească.

Vorbitorul îşi păstrează cuvântul şi descurajând întreruperile şi refuzând să cedeze atunci când ele se produc. El poate descuraja întreruperile şi fiind emfatic, neutând-se la ascultător, continuând să îşi mişte mâinile, producând liste şi vorbind într-un mod care micşorează şansele ascultătorilor de a începe să vorbească. Vorbitorii care au convingeri ferme folosesc o gamă variată de strategii de „eliminare a tentativelor de intervenţie" pentru a împiedica ascultătorii să ia cuvântul. Unul din gesturile emfatice favorite ale lui Margaret That[her este o privire scurtă şi intensă în ochii ascultătorului, gest pe care îl foloseşte pentru a sublinia ceea ce spune şi a demonstra că este o persoană de care trebuie să se ţină seama.11 Mick Jagger foloseşte şi el acest gest pentru a-şi sublinia spusele.

Când vorbitorii sunt întrerupţi, pot face mai multe lucruri pentru a păstra sau recupera cuvântul. Vorbitul mai tare este una din soluţii. Alta poate fi ceea ce Albert Scheflen numea „încremenire".12 Dacă urmăriţi

persoanele în timpul unei conversaţii, veţi observa că atunci când vorbitorul este întrerupt continuă uneori să îşi păstreze postura pe care o avea în moment în care a fost întrerupt. Un vorbitor care şi-a ridicat mâna în momentul întreruperii va rămâne cu ea în aer, în mijlocul gestului pe care începuse să îl facă, de parcă ar juca „statuile” şi va continuă să menţină această poziţie până când îşi va recâştiga terenul. Rămânând cu mâna în această poziţie arată că nu a terminat tot ce avea de spus şi că intenţionează să stea aşa până când primeşte înapoi cuvântul. Când realizează că nu va primi imediat cuvântul înapoi, probabil va lăsa mâna jos. În acest fel poate indica faptul că abandonează pretenţiile la rolul vorbitorului.

Alternativ, vorbitorii pot păstra cuvântul împingând-şi partenerul în rolul ascultătorului şi asigurându-se că rămâne în el. Am văzut deja că una din reacţiile spontane ale ascultătorilor este crearea unui fundal. Acesta poate lua forma aprobării cu capul, a interjecţiilor de aprobare sau a comentariilor făcute pentru a încuraja vorbitorul, arătând în acelaşi timp că ascultătorul nu doreşte să preia rolul său. Persoanele cărora le place rolul vorbitorului ştiu instinctiv că cel mai bun mod de a-l menţine pe celălalt în ascultare este să îl încurajeze să producă acest fundal sonor. Acest lucru se poate face în două feluri. Unul este prin folosirea expresiilor ca „înţelegi”, „nu crezi că”, nu-i aşa?”, „OK” şi a expresiei favorite a lui Frank Bruno „ştii ce vreau să spun”.13 Aceste expresii sunt exemple de „inducere a semnalului de fond” deoarece solicită ascultătorul să ofere aceste semnale şi îl împing din acest motiv şi mai mult în rolul de ascultător. Un alt mod de a induce acest fundal sonor este recompensarea ascultătorului ori de câte ori produce aceste semnale. Dacă vorbitorul zâmbeşte sau îi aruncă o privire afectuoasă partenerului ori de câte ori

acesta spune „mda”, în scurt timp ascultătorul va amplifica acest fundal sonor şi în acest proces se va exclude de la cuvânt.

O expresie ca „ştii ce vreau să spun” poate servi ca exemplu de inducere a semnalului de fond, mai ales atunci când este spusă pe un ton ascendent, întrebător. Dar aceeaşi expresie poate servi şi ca „indicator al comprehensibilităţii” sau ca „indicator al acordului” – cu alte cuvinte, ca o afirmaţie declarativă care rezumă presupusa înţelegere sau acordul dintre ascultător şi vorbitor. Când vorbitorul spune „ştii ce vreau să spun”, nu cere neapărat să i se ofere un fundal; el poate pur şi simplu să încerce să determine ascultătorul să accepte punctul său de vedere.

Unii vorbitori încearcă să monopolizeze cuvântul şi să se asigure că dispun de atenţia totală a ascultătorului. Când vorbitorul îşi apără cu agresivitate rolul, ascultătorul este înclinat să răspundă prin orientarea corpului în altă direcţie, feri**ndu-**şi privirea şi în general căutând o ocazie de a scăpa. Aceasta este o inversare a stării de lucruri normale în care ascultătorul este mai atent la vorbitor şi vorbitorul mai puţin atent la ascultător. Un ascultător care se retrage în acest fel nu reprezintă o ameninţare pentru vorbitorul avid pentru că nu urmăreşte să**-**i preia rolul. Totuşi pentru a preîntâmpina acest lucru, vorbitorul are uneori nevoie să se aşi guri că ascultătorul rămâne pe locul său. Uneori îşi poate atinge scopul la modul fizic. De exemplu, în secolul al XIX**-**lea, era foarte răspândită practica „prinderii de nasture” – vorbitorul prindea un nasture de la haina ascultătorului pentru a**-**i reţine atenţia şi a**-**l împiedica să plece. Eseistul englez, Charles Lamb, ne oferă o descriere puţin exagerată a acestei practici:

Într-o dimineaţă plecasem de la casa mea din Enfield şi mă îndreptam spre un restaurant indian, mă grăbeam

pentru eram în întârziere, când m-am întâlnit cu Coleridge care venea să îmi facă o vizită; era extrem de entuziasmat de o idee nouă şi, în ciuda asigurărilor mele că sunt foarte grăbit, m-a tras spre intrarea unei grădini neocupate lângă marginea drumului şi acolo, feriţi de privirile curioase printr-un gard de brebenel m-a prins de un nasture de la haină şi închizând ochii a început un discurs elocvent gesticulând uşor cu mâna dreaptă în timp ce cuvintele curgeau într-o succesiune nesfârşită de pe buzele lui. Am ascultat fermecat dar clopotul bisericii mi-a amintit îndatoririle mele. Am văzut că nu avea sens să încerc să mă eliberez. Aşa că, profitând de faptul că era absorbit de subiect, am tăiat cu briceagul nasturele de la haină şi am fugit. Peste cinci ore, trecând pe lângă aceeaşi grădină, pe drumul spre casă, am auzit vocea lui Coleridge şi, uitându-mă înăuntru, l-am văzut acolo stând cu ochii închişi – nasturele în mână – iar mâna dreaptă gesticula ca atunci când îl lăsasem. Nici nu observase că plecasem.14

Discursul

Când vorbim cu cineva, tindem să ne concentrăm pe ceea ce ne spune şi mai puţin pe felul în care ne transmite mesajul în momentul respectiv sau pe expresiile folosite. O atenţie mai mare la cuvintele propriu-zise ne-ar putea oferi informaţii unice despre ceea ce gândesc oamenii.15

PRONUMELE. Persoanele care folosesc frecvent cuvântul „eu” tind să fie foarte preocupate de propria persoană, deşi acest lucru depinde de contextul în care este folosit cuvântul. Cei care preferă „noi” încearcă adesea să evite referiri la ei înşişi ca indivizi. Folosirea lui „noi” poate denota şi un cadru mental mai general – de exemplu, un bărbat poate pleca în vacanţă cu soţia pentru ca apoi să vorbească despre experienţa respectivă folosind pronumele „eu”, în timp ce altul poate folosi pronumele „noi” pentru a lăsa impresia că a fost în vacanţă cu soţia

deşi nu ˇs-a întâmplat aşa. Apoi avem şi folosirea regală a pronumelui „noi”. Un exemplu faimos şi destul de sugestiv a fost afirmaţia făcută de Margaret That[her la naşterea primului ei nepot, „Suntem bunică”. CUM ATRAGEM ATENŢIA. Oamenii sunt foarte diferiţi din punct de vedere al gradului de confort pe care îl resimt când sunt în centrul atenţiei. Cei cărora le place să fie în lumina reflectorului tind să vorbească despre ei. De asemenea, le place să „arunce” informaţii – nume, locuri sau experienţe. Dintre toate, menţionarea numelor este cel mai eficient mijloc de creştere a statutului social pentru că exploatează nevoia noastră comună de a avea opinii bine fondate. De exemplu, dacă vă place persoana A şi ştiţi că ea simpatizează persoana B, aveţi o probabilitate destul de mare să vă placă şi persoana B, pentru că acest lucru vă face să aveţi păreri concordante. Dacă decideţi că nu vă place B, opinia dumneavoastră ar fi singulară. Acelaşi principiu se aplică şi în menţionarea numelor. Când colegul dumneavoastră vine şi vă povesteşte despre o persoană celebră cu care tocmai ˇs-a întâlnit, nu vă transmite o simplă informaţie – de fapt vă încurajează să îl simpatizaţi mai mult pentru că o persoană pe care o admiraţi pare să îl placă. CUM TRECEM NEOBSERVAŢI. Persoanele timide sau cele care doresc să evite atenţia celorlalţi reuşesc deseori acest lucru cu ajutorul limbajului. În conversaţie îi pun frecvent partenerului întrebări despre el sau îndreaptă conversaţia spre subiecte mai apropiate de interesele celuilalt. Acest lucru deviază automat atenţia de la ei şi reduce şansele de a fi obligaţi să spună ceva despre ei. O altă strategie de aba tere a atenţiei folosită de persoanele nesigure sau timide este abordarea unor subiecte impersonale. Acest lucru distrage atenţia de la ambii participanţi la conversaţie şi o îndreaptă către subiecte mai puţin ameninţătoare, ca arhitectura sau vremea.

exprimarea contrastului. Cuvinte ca „dar”, „totuşi” şi „cu toate acestea” sunt folosite pentru a exprima un contrast. Ele sunt preferate de persoanele cărora le place să arate că lucrurile nu sunt întotdeauna ceea ce par sau de cele care vor să avanseze un alt punct de vedere. Oamenii exprimă frecvent contrastul descriind un set de lucruri la început doar pentru a-l nega în parte mai târziu. De exemplu, prietena dumneavoastră ar putea să vă spună că soţul ei este foarte tandru dar că ţine la intimitatea lui. Stabilind acest contrast, prietena face mai multe lucruri – vă arată că nu are o perspectivă unidimensională despre soţul ei şi că nu îi aprobă dorinţa de a-şi păstra un spaţiu personal.

CTJVTNtE care atenuează. Oamenii spun deseori lucruri menite să reducă impactul a ceea ce urmează să spună. Dacă vă pregătiţi să criticaţi pe cineva, puteţi spune ceva de genul „Nu vreau să mă înţelegi greşit”, înainte de a-i spune ceea ce gândiţi despre manierele sale la masă, prietenii pe care îi are sau faptul că nu reuşeşte niciodată să ajungă la timp. Expresiile folosite pentru a estompa efectul altor mesaje ca „sper că nu mă vei considera nepoliticos” şi „nu vreau să te critic” sunt de obicei cu două tăişuri pentru că oferă o mască în spatele căreia oamenii pot fi nepoliticoşi sau chiar critici negând în acelaşi timp că aceasta era intenţia lor. Sociologul Eugene Weinstein a numit aceste instrumente lingvistice „preinterpretări”. *16 Puterea preinterpretării stă în capacitatea ei de a neutraliza reacţiile negative ale altor persoane – spunând cuiva că nu doriţi să ia observaţia dumneavoastră în nume de rău nu faceţi altceva decât să eliminaţi reacţia lui normală. De asemenea, vă oferiţi un refugiu lingvistic – în care vă puteţi ascunde dacă celălalt se simte

— Prescurtateprinterps în engleză. (*N. ˟ t.*)

Ofensat şi îşi aduce artileria în prim-plan. Desigur, nu înseamnă că persoana căreia îi oferiţi preinterpretarea o va accepta automat. De exemplu, îi puteţi spune prietenei „Nu vreau să mă înţelegi greşit”. Înainte de a apuca să mai spuneţi ceva prietena poate interveni spunând „Totuşi!” Acesta este felul ei de a respinge expresia care atenuează critica, arătând că eforturile dumneavoastră de a pregăti terenul nu au dat rezultate. Weinstein a arătat că interpretările pot fi oferite şi ulterior. O remarcă de genul „nu asta voiam să spun” este o „postinterpretare” sau ceea ce el numeşte „posterp” – este făcută cu scopul de a elimina posibilitatea anumitor interpretări retrospective. O „scuză pregătitoare” sau „prepa-log” * încearcă de asemenea să atenueze efectele mesajului care va urma. Când oamenii fac afirmaţii ca „nu-mi face nicio plăcere să îţi spun acest lucru dar…” sau „nu am mai făcut niciodată acest lucru”, încearcă să îl facă pe celălalt să reducă standardul după care va fi evaluată remarca sau acţiunea lor următoare. „Prepalog”-urile joacă un rol important în cadrul cererilor pentru că ele protejează „imaginea” tuturor părţilor implicate. A spune un lucru de genul „nu vreau să fiu o pacoste dar…” îl avertizează pe celălalt că urmează o cerere certă. Deoarece este politicoasă şi sumisivă, îl pune **într-**o postură incomodă în care un refuz ar face comportamentul lui să pară deplasat sau exagerat. barierele. Conversaţiile cotidiene sunt pline de expresii ca „ei bine”, „**într-**un fel”, „oarecum”, „de genul” şi „ştii tu”. Aceste accesorii din conversaţie sunt uneori numite „bariere”.17 ˟**S-**a discutat mult pe tema motivelor folosirii lor. De exemplu, oamenii folosesc deseori bariere ca „destul de „şi „cam” când spun lucruri ca „este cam răcoare azi”. Aceste expresii indică imprecizia; ele arată că vorbitorul nu trebuie tras la răspundere pentru inexactitatea afirmaţiei şi sugerează că este ceva ciudat cu

lucrul despre care vorbesc. În Statele Unite cea mai mare parte a persoanelor cu studii superioare preferă „destul de „şi „**într-**un fel” lui „cam”, deşi „cam” este de Prescurtat din „**pre**apology”. (*N. ˣt.*)

seori preferat de persoanele din clasa superioară în nord**-**est – probabil pentru că are rezonanţe englezeşti. „Destul de „este în general preferat lui „**într-**un fel” dar „**într-**un fel” se bucură de multă popularitate în statele din sud.18

Multă vreme ˣ**s-**a considerat că expresia „ştii (tu)” este un semn de neputinţă şi că acesta este motivul pentru care este folosită mai mult de femei decât de bărbaţi. Acum există unele îndoieli legate de faptul că femeile folosesc expresia mai des. Devine din ce în ce mai clar că expresia „ştii (tu)” îndeplineşte mai multe roluri, în funcţie de poziţia ei în mesaj, dacă este sau nu precedată de o pauză şi dacă este spusă cu un ton ascendent, descendent sau egal. Janet Holmes, care a studiat folosirea expresiei „ştii (tu)” în vorbirea curentă, a descoperit că femeile nu folosesc expresia mai des decât bărbaţii ci că bărbaţii şi femeile o folosesc în scopuri diferite – în timp ce femeile folosesc „ştii (tu)” pentru a**-**şi sublinia încrederea în ceea ce spun, bărbaţii o utilizează pentru a exprima nesiguranţa şi a arăta că sunt inexacţi.19 „Ştii (tu)” poate fi folosită ca o formă de „solicitare a semnalelor de fond” – cu alte cuvinte, ca un mod de a suscita apariţia fundalului sonor şi susţinerea ascultătorului, permiţând vorbitorului să continue. Când este folosită ca „umplutură” poate avea acelaşi rol ca expresiile de genul „oarecum”, „vezi (tu)” sau „vreau să spun că „pe care vorbitorii le folosesc pentru a continua să vorbească şi a descuraja alte persoane care încearcă să le ia cuvântul. Când apare la sfârşitul unei afirmaţii, „ştii (tu)” poate fi folosită pentru a arăta că vorbitorul este pregătit să renunţe la rolul său. Similar,

expresia poate avea rolul unei funcţii de „căutare”, ajutând vorbitorul să îşi amintească cuvântul sau expresia care urmează. Acest lucru se întâmplă des când „ştii (tu)” este urmată de o pauză.

Postura

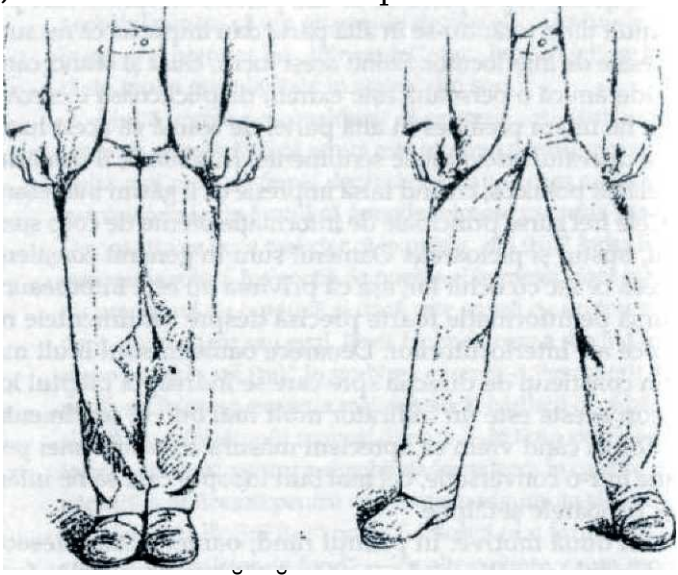
Felul în care oamenii îşi folosesc corpurile oferă deseori indicii despre gradul lor de angajare **într-**o conversaţie. Când două persoane vorbesc una cu cealaltă, ele se privesc un timp şi apoi îşi îndreaptă privirile în altă parte. Persoanele care petrec mult timp uitâ**ndu-**se în altă parte dau impresia că nu sunt interesate de interlocutor. Ştiind acest lucru, chiar şi atunci când considerăm că o persoană este extrem de plicticoasă încercăm să nu ne uităm prea des în altă parte, de teamă că acest lucru ne va dezvălui adevăratele sentimente. În schimb, îl urmărim pe celălalt politicos, creând falsa impresie că îl găsim interesant.

Cele trei surse principale de informaţie oferite de corp sunt: ochii, bustul şi picioarele. Oamenii sunt în general conştienţi de ceea ce fac cu ochii lor, aşa că privirea nu este întotdeauna o sursă de informaţie foarte precisă despre sentimentele reciproce ale interlocutorilor. Deoarece oamenii sunt mult mai puţin conştienţi de direcţia spre care se îndreaptă pieptul lor, deseori acesta este un indicator mult mai bun al sentimentelor. Totuşi când vrem să apreciem măsura angajării unei persoane **într-**o conversaţie, cel mai bun loc spre care să ne uităm sunt picioarele şi tălpile.

Din două motive. În primul rând, oamenii sunt deseori foarte puţin conştienţi de aceste părţi ale corpului. De fapt, dacă am construi o scală a gradului de conştientizare corporală, am descoperi că majoritatea oamenilor sunt mult mai conştienţi de partea din faţă a corpului lor decât de spate şi cel mai conştienţi de cap şi

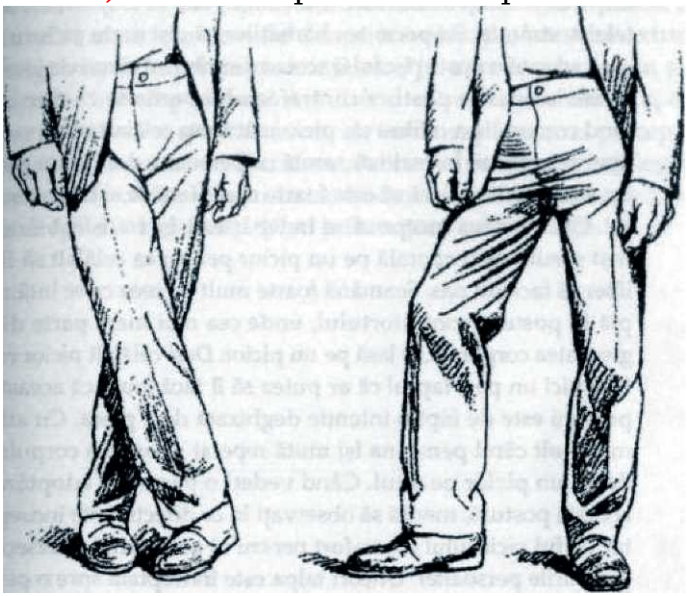
faţă, apoi de braţe, mâini şi trunchi şi cel mai puţin conştienţi de picioare şi tălpi. În al doilea rând, picioarele ne pot spune foarte multe pentru că sunt asociate cu impulsul primar de fugă. Când oamenii se simt ameninţaţi, reacţionează fie apărân**du-**se, fie încercând să fugă. În timp ce îşi pregătesc fuga deseori fac mişcări intenţionale care dau naştere unei multitudini de posturi.20 Deoarece acestea se află în afara controlului conştient, pot arăta sentimentele adevărate ale unei persoane faţă de partenerul său de dialog.

POSTURA PARALELĂ (POZIŢIA DE DREPŢI). În acest caz picioarele sunt drepte şi paralele, tălpile sunt apropiate una de alta şi greutatea corpului este repartizată egal pe ambele picioare. Persoanele care adoptă această postură sunt de obicei neangajate – nu arată nici că vor să plece, nici că vor să rămână pe loc.



POSTURA „CĂLĂREŢULUI”. Picioarele sunt din nou drepte dar de această dată tălpile sunt foarte depărtate. Cum am văzut mai devreme, postura călăreţului este tipică

pentru dominanţă întrucât măreşte spaţiul ocupat de corp, persoana se întinde şi îşi expune pe nesimţite organele genitale. Deoarece picioarele sunt aşezate la o oarecare distanţă, postura călăreţului este în acelaşi timp o postură a imovabilităţii – arată că persoana nu intenţionează să plece. Dacă urmăriţi un grup de bărbaţi care stau în picioare în cerc – să zicem **într-**un club sportiv după un meci – veţi vedea că mulţi adoptă această postură. Stând cu picioarele desfăcute arată că sunt bărbaţi şi că nu au nicio intenţie de a se retrage. POSTURA „FOAF ufecelur. În această poziţie, picioarele sunt încrucişate ca lamele unei perechi de foarfece. Această postură are două versiuni – cu ambele picioare drepte („postura foarfecelui”) sau cu un picior îndoit peste celălalt sau în



spatele lui („postura lamei îndoite”). Postura foarfecelui este una clasică de imobilitate. Este un exemplu perfect al unui semnal nonintenţional deoarece arată că persoana este angajată în conversaţie şi nu are

nici cea mai mică intenţie de a pleca. Deoarece este complet lipsită de orice urmă de nerăbdare, postura foarfecelui este percepută şi ca un gest de sumisiune.

POSTURA CONTRAFORTULUI. În această poziţie cea mai mare parte din greutatea corporală se lasă pe piciorul „suport", celălalt picior joacă rol de contrafort – ca un contrafort boltit la o catedrală. În această postură piciorul suport este drept, cel de contrafort putând fi drept sau îndoit – de obicei este îndoit din genunchi iar talpa este aşezată cu vârful îndreptat spre exterior. Această postură ˇs-a bucurat de foarte multă popularitate ca formă de afirmare masculină din Evul Mediu şi până la jumătatea secolului al XIX-lea – de fapt după aspectul pantalonilor masculini până la dispariţia bretelelor strâmte. Ea permitea bărbaţilor să „îşi arate piciorul" şi să adopte o postură care îi scotea din rândul clasei de jos.21 În zilele noastre postura contrafortului pretinde că este un mod comod de a odihni un picior cât timp celălalt oferă susţinere corpului. În realitate, arată că persoana doreşte să plece. Aceasta din cauză că este foarte apropiată de actul mersului. Când cineva începe să se îndepărteze, îşi transferă automat greutatea corporală pe un picior pentru ca celălalt să fie liber să facă un pas. Seamănă foarte mult cu ceea ce se întâmplă în postura contrafortului, unde cea mai mare parte din greutatea corporală se lasă pe un picior. Deşi celălalt picior nu face niciun pas, faptul că ar putea să îl facă arată că această postură este de fapt o intenţie deghizată de a pleca. Cu atât mai mult când persoana îşi mută repetat greutatea corpului de pe un picior pe altul. Când vedeţi o persoană adoptând această postură, merită să observaţi în ce direcţie este îndreptat vârful piciorului contrafort pentru că acesta indică deseori gândurile persoanei. Uneori talpa este îndreptată spre o persoană la care autorul gestului se gândeşte în secret;

totuşi în cea mai mare parte a timpului, veţi descoperi că piciorul indică direcţia în care persoana speră să se poată retrage.

Una dintre lecţiile pe care le învăţăm observând comportamentul oamenilor în timpul conversaţiilor este abilitatea lor deosebită de a-şi sincroniza intervenţiile şi de a găsi momentul propice pentru o întrerupere sau o interjecţie, cu o precizie de câteva milisecunde. În ciuda remarcabilului nostru talent de a coordona dialogurile şi de a şti ce să spunem unul altuia, sunt foarte puţin conştienţi de principiile pe care se bazează abilitatea noastră. Data viitoare când aveţi ocazia, întrebaţi o persoană a cărei conversaţie aţi ascultat-o ce a făcut şi observaţi ce vă spune. Puteţi descoperi că vă oferă o relatare destul de amănunţită a mesajelor fiecărei persoane. Dar nu este capabilă să vă spună cum s-a îndreptat spre interlocutor, cum şi-a mişcat mâinile şi ochii pentru a-şi păstra dreptul la cuvânt sau cum a reuşit să zădărnicească mai multe încercări de întrerupere. Cei mai mulţi dintre noi sunt aşa. În ciuda talentului nostru enorm de a face conversaţie, suntem extrem de ignoranţi în privinţa semnalelor pe care le producem şi a celor la care răspundem. Ascultând conversaţiile altora şi observându-i mai atent nu vom deveni neapărat mai pricepuţi în arta conversaţiei. Dar acest lucru ne va oferi o înţelegere mult mai bună a felului în care oamenii încearcă să controleze dreptul la cuvânt şi să se influenţeze unii pe alţii.

Capitolul 5

În arena politică n politică aparenţa este totul – este la fel de important pentru un politician să convingă alte persoane că are anumite principii pe cât este să ascundă faptul că e pregătit să abandoneze aceste principii în favoarea puterii, banilor sau renumelui. În sondajele despre integritatea diferitelor profesii, politicienii ies de

regulă aproape pe ultimele locuri, de obicei deasupra vânzătorilor de maşini folosite. Acest lucru reflectă neîncrederea larg răspândită în politicieni şi recunoaşterea faptului că ceea ce pretind ei să facă şi ceea ce fac sunt două lucruri diferite. Politicienii au recunoscut de mult această trăsătură duplicitară a politicii. În multe cazuri se pare că acesta a fost şi motivul pentru care şi-au ales acest domeniu de activitate.

Indicatori: Sănătatea

Deşi politicienii sunt foarte diferiţi, unele aspecte ale înfăţişării lor au şanse mai mari de a-i conduce la succes decât altele. Înălţimea pare să fie un factor important – mai ales când ne gândim că numai trei din foştii preşedinţi ai Statelor Unite erau sub media naţională de înălţime pentru perioada lor. Abraham Lincoln, de exemplu, a fost un om mare în toate sensurile, măsura 1,92 metri. Desigur au existat şi şefi de stat mai mici de statură care au fost totuşi eficienţi ca oameni politici – de exemplu, Mussolini sau Haile Selassie – dar ei au compensat lipsa de înălţime în alte feluri şi ori de câte ori au putut au ascuns-o. Mussolini lăsa impresia că este mai înalt urcându-se pe o cutie când se adresa mulţimii din balconul său. Ori de câte ori Haile Selassie se aşeza pe tronul impˇerial, sub picioarele lui erau aşezate mai multe perne pentru a evita umilinţa de a-şi balansa picioarele la jumătatea scaunului. Se presupune că şi Napoleon era scund – uneori ne referim la o persoană care este scundă şi arogantă spunând că „are complexul lui Napoleon” – dar nu există niciun fel de dovezi în sprijinul acestei idei. De fapt, Napoleon avea cam 1,68 metri, înălţimea medie a unui francez pe vremea aceea. Este posibil ca el să fi lăsat pur şi simplu impresia că este scund printre grenadierii din Garda Impˇerială care erau aleşi în primul rând pentru înălţimea lor şi poate din acest motiv îl considerăm destul de scund.

Pentru liderii politici este esenţial să pară în formă întrucât oamenii asociază inconştient sănătatea partidului de origine cu sănătatea şefului statului. Acesta este şi motivul pentru care Preşedintele Franklin D. Roosevelt, care a contractat poliomielită, încerca să ascundă invaliditatea sa fizică, precum şi faptul că petrecea atât de mult timp în scaunul rulant. Este şi motivul pentru care George W. Bush face jogging în public, Bill Clinton făcea acelaşi lucru când era în funcţie, Ronald Re-agan a declarat în public că foloseşte ganterele şi Richard Ni-xon a încercat să obţină cât mai multă publicitate din faptul că fusese jucător de fotbal în tinereţe. Există chiar şi fotografii cu Nixon jucând fotbal american fără cască – o practică, apreciau criticii săi, care ar fi putut explica ciudăţenia unora din deciziile sale politice de mai târziu. John F. Kennedy şi Bobby Kennedy au crescut **într-**o familie care credea în virtuţile jocurilor de echipă, deşi lui JFK îi era greu să ia parte la jocul de fotbal după traumatismul suferit la coloană în timpul celui de-al doilea război mondial. La un moment dat, **într-**un discurs ţinut în faţa unui grup de antrenori sportivi, Bobby Ken-nedy a anunţat că „în afară de război, nu există niciun lucru în cultura americană – nimic – care să pregătească un băiat mai bine pentru viaţă decât fotbalul”.

Simbolic, forma fizică a preşedintelui american este foarte importantă. Să ne gândim la momentul când preşedintele Jim-my Carter a plecat să facă jogging cu colaboratorii şi a leşinat din cauza efortului. Faimoasa fotografie a lui Carter, cu picioarele sub el şi o privire pierdută pe chip, a trimis un fior de emoţie care a reverberat în toată ţara. Revelaţia vulnerabilităţii sale împreună cu încercarea eşuată de a salva ostaticii americani din Iran au adus popularitatea lui Carter în cădere liberă şi l-au făcut să piardă în favoarea lui Ronald

Reagan. Fotografiile şi capacitatea lor de a fixa o imagine în mintea oamenilor joacă un rol critic în imaginea publică a politicienilor. De exemplu, când George W. Bush ˟s-a înecat cu un covrigel şi era să moară asfixiat a fost relativ uşoară transformarea incidentului **într-**o glumă. Totuşi dacă un fotograf ar fi fost prezent pentru a înregistra evenimentul, ne-am fi confruntat cu un spectacol foarte umilitor (în niciun caz ceea ce se aşteaptă de la liderul lumii occidentale!) iar reputaţia lui Bush putea să fie compromisă ireparabil.

Părul

Una din trăsăturile care ajută la crearea unei impresii de vigoare tinerească la un politician este capul plin de păr. Cu câţiva ani în urmă, Neil Kinnock, fostul lider al Partidului Laburist, care rămăsese aproape fără păr, i-a scris o scrisoare ironică lui William Hague, pe atunci liderul Partidului Conservator, pentru a-l preveni că lipsa părului avea să îl scoată definitiv din cursa pentru fotoliul de prim-ministru. Peste câteva luni Partidul Conservator a fost învins în sondaje şi Hague forţat să demisioneze, fiind înlocuit de Duncan Smith, un bărbat care avea şi mai puţin păr decât Hague. Dacă „blestemul lui Kinnock" funcţionează, conservatorii au o probabilitate foarte mare de a rămâne în opoziţie până când vor alege un lider care să aibă tot părul pe cap.

Deoarece de multe ori bebeluşii nu au deloc păr pe cap şi oamenii îşi pierd părul pe măsură ce îmbătrânesc, chelia poate fi un semn de tinereţe extremă ca şi de bătrâneţe. În cazul lui Hague, lipsa părului, asociată cu trăsăturile de copil, îi dădea un aer mult prea tânăr. Lăsa impresia că nu este pregătit pentru viaţa politică. În condiţii de egalitate – desigur o situaţie utopică în politică – este un avantaj pentru un politician să aibă mult păr pe cap şi să pară tânăr şi robust. Deoarece sunt asociate cu

vârsta şi maturitatea, bărbile nu oferă politicienilor niciun avantaj, cu excepţia cazului când barba este folosită pentru a susţine imaginea de revoluţionar a unui politician – ca în cazul lui Fidel Castro. Când CIA căuta moduri de a-l îndepărta de la putere pe Castro în anii ź60, a avut şi ideea de a inventa o loţiune de epilat care, aplicată pe faţa lui Fidel Castro, să îi elimine total barba şi să expună chipul necunoscut de dedesubt. Deşi nu ˇs-a dat curs ideii, specialiştii realizaseră, foarte corect, că fără barbă Castro ar fi fost de nerecunoscut.

Mersul

Politicienii încearcă şi să creeze impresia de tinereţe şi vigoare prin postură şi mişcări. Interesant este că postura oferă mai puţine ocazii de a exprima o imagine de putere, în general pentru că este mai uşor de falsificat. Acesta este şi motivul pentru care politicienii fac atâtea eforturi de a-şi schimba felul în care îşi mişcă braţele, picioarele, capul şi felul în care se deplasează.

Felul în care se mişcă un animal oferă o imagine clară a puterii, agilităţii şi hotărârii lui şi acelaşi lucru este valabil şi pentru politicieni. John F. Kennedy a fost primul preşedinte din epoca televiziunii şi a folosit din plin acest avantaj. În timpul faimoaselor dezbateri Kennedy-Nixon din anii ź60, oamenii care ascultaseră prima dezbatere la radio i-au dat mai multe şanse lui Nixon. Totuşi cei care au urmărit dezbaterea la televizor i-au dat mai multe şanse lui Kennedy. ˇS-a dovedit că aceştia din urmă au oferit o predicţie mai corectă a rezultatului final. Capacitatea televiziunii de a capta aceste aspecte destul de primitive ale ţinutei – de a pune pe picior de egalitate aspectul fizic cu esenţa – l-a ajutat pe Kennedy să fie ales şi a susţinut sau doborât mulţi politicieni de atunci.

Mersul unui politician trimite mesaje foarte puternice despre felul său de a fi – sau mai curând, despre felul în

care doreşte să fie privit de ceilalţi. Aceste mesaje sunt uneori transmise de viteza de deplasare – de exemplu, de câte ori **pri**mul**-**ministru Harold Wilson se urca **într-**un avion acesta avea obiceiul să alerge pe scări pentru ca toată lumea să vadă că are o formă fizică bună. Dar Ronald Reagan a fost cel care a reuşit să transforme mersul **într-**o formă de artă. Dacă l**-**aţi urmărit vreodată cu atenţie, aţi remarcat că se mişca **într-**un fel care lăsa impresia de avânt şi forţă – şi, prin asociere, de substanţă politică. Acest lucru era în parte realizat prin pasul său hotărât – care îi făcea pe colaboratorii săi să pară că se străduiesc să ţină pasul cu el – şi în parte prin felul viguros în care îşi mişca braţele.

Când oamenii merg, braţele lor se balansează formând un arc în planul sagital (adică planul paralel cu mişcarea corpului prin spaţiu). Întinderea arcului de cerc, înainte şi înapoi, oferă un indicator al vigorii, pentru că oamenii tineri tind să îşi balanseze braţele mai mult, în faţă şi în spate, parţial pentru că se mişcă mai repede decât oamenii în vârstă. Balansarea braţelor la dreapta şi la stânga ajută de asemenea la crearea impresiei de putere masculină.

Există doi factori care joacă un rol aici – unul este diferenţa dintre bărbaţi şi femei şi celălalt este efectul exagerat al exerciţiilor de forţă asupra mersului. Când bărbaţii şi femeile stau în picioare, există tendinţa ca braţele bărbaţilor să se întoarcă uşor spre interior (fenomen pe care psihologii îl numesc „pronaţie”) şi ca braţele femeilor să se întoarcă uşor spre exterior („supinaţie”). Această diferenţă între sexe se datorează în parte faptului că femeile îşi pot duce braţele în spate din cot mai mult decât bărbaţii. Este „unghiul de întoarcere” şi a fost ex plicat prin faptul că femeile au şolduri mai mari decât bărbaţii şi petrec mai mult timp cu copiii în braţe.

Deoarece femeile au un unghi de întoarcere mai mare decât bărbaţii, braţele lor se pot deplasa în spate mai mult decât ale bărbaţilor. Pentru a se diferenţia de femei şi a-şi sublinia masculinitatea, bărbaţii amplifică mişcarea spre înainte. Un alt motiv pentru care bărbaţii au o mişcare de pronaţie este faptul că muşchii *latissimus dorsi* de sub braţe sunt mai dezvoltaţi. Acest lucru are un efect asemănător cu mişcarea umerilor în faţă şi rotirea braţelor spre interior, ceea ce este foarte vizibil la culturişti. Deoarece culturiştii au deltoizii şi muşchii *latissimus dorsi* supradezvoltaţi, braţele lor au mişcarea de pronaţie mai mare decât la majoritatea oamenilor iar distanţa dintre braţe şi piept este accentuată, dându-le un aspect mai apropiat de cel al simienilor. De asemenea, pentru că au coapsele supradezvoltate, culturiştii tind să aibă un mers mai săltat, aruncându-şi picioarele în exterior când avansează.

Se spune deseori că o fotografie face cât o mie de cuvinte. Este la fel de adevărat că, în politică, o imagine în mişcare valorează cât o mie de fotografii – mai ales când este vorba despre stilul mersului. Filmările din buletinele informative în care Ronald Reagan se îndrepta pe jos spre Casa Albă sau traversa o peluză lasă impresia unui bărbat fericit şi plin de energie care are un control total. Reagan a creat această impresie încorporând subtil trăsături de culturist în mersul său, răsucind braţele atât de mult încât erau aproape întoarse spre spate. În acelaşi timp, ţinând palmele deschise şi relaxate amplifica impresia de mărimea lor, eliminând orice sugestie de anxietate latentă şi creând o imagine subliminală a unei persoane gata să tragă pistolul din toc.

Deşi Reagan era un interpret politic perfect – poate cel mai bun din politica americană – nu există dovezi că era interesat de ceea ce spunea comportamentul altor

persoane despre personalitatea şi motivele lor. Totuşi credea foarte mult în arta descifratului caracterului cu ajutorul bomboanelor. Odată a făcut o observaţie care a rămas celebră: „se poate spune foarte mult despre caracterul unei persoane din felul în care mestecă o bomboană” – de exemplu, dacă cineva îşi dovedeşte manierele alegând o bomboană din grămadă sau îşi manifestă impulsivitatea şi lipsa de jenă luând un pumn întreg. Din multe puncte de vedere, preşedinţia lui Reagan a fost una a bomboanelor. Un borcan mare cu bomboane era prezent mereu la întâlnirile importante de la Casa Albă şi la Gala inaugurală din 1981 se spune că ˟**s-**au mâncat 40 de milioane de bomboane!

Într-un sondaj recent din SUA, Ronald Reagan a fost votat al treilea mare preşedinte al Statelor Unite din toate timpurile, după George Washington şi Abraham Lincoln.1 Rezultatul acestui sondaj a surprins mulţi experţi în politică pentru că Reagan nu a impus nicio lege impresionantă şi nu a ţinut niciun discurs memorabil şi a fost implicat şi în scandalul Contra. Totuşi experţii deseori trec cu vederea faptul că politicienii sunt judecaţi după aspectul lor fizic la fel de mult ca după politica pe care o duc.2 Lucrurile mărunte, ca de exemplu felul în care zâmbeşte sau merge un politician, pot avea un impact mult mai mare asupra felului în care este ţinut minte decât toate realizările sau eşecurile lui politice. În ultimă instanţă, greşelile lui Reagan, gafele sale politice, ignoranţa şi atitudinea sa somnolentă faţă de funcţia de preşedinte – toate aceste lucruri i**-**au fost iertate pentru că a fost capabil să creeze indicatorii comportamentali necesari.

În timpul preşedinţiei sale, Clinton a adoptat şi el un mers stil macho iar George W. Bush i**-**a călcat pe urme. Într-adevăr, George W. Bush este probabil preşedintele

american cu cea mai bună formă fizică din toate timpurile. El aleargă o milă în 7 minute, ceea ce îl plasează topul bărbaţilor de aceeaşi vârstă care fac sport. Se poate vedea că Bush este **într-**o bună formă fizică din structura sa corporală şi din felul în care merge, deşi există o impresie puternică de artificiu în mersul său pentru că nu are muşchii care să garanteze mersul de culturist pe care şi l**-**a cultivat. Cu toate acestea, stilul său de mers trimite un semnal de masculinitate foarte clar electoratului. El poate în acelaşi timp descuraja persoanele care se întâlnesc cu el. Iată ce **˟s-**a întâmplat la întâlnirea cu primul**-**ministru Tony Blair la

Camp David în 2002. Filmul transmis de televiziune i**-**a arătat pe cei doi lideri mergând împreună, Bush în ţinută neoficială îmbrăcat cu o jachetă de piele de genul celor pe care le poartă aviatorii şi Blair **într-**un tricou deschis la gât. Bush se apropie prezidenţial cu braţele pronate şi depărtate de corp, mâinile relaxate şi palmele îndreptate spre spate – întocmai ca un culturist. Pentru a nu se simţi depăşit şi fără să dorească să îşi imite gazda, Blair merge lângă el cu mâinile băgate în buzunarele pantalonilor – un lucru pe care nu îl face niciodată în public! Aici Bush are în mod clar un avantaj în domeniul masculinităţii iar Blair încearcă să fie la nivelul lui. Băgâ**ndu-**şi mâinile în buzunare Blair arată că şi el este la fel de puternic şi de relaxat şi că nu este pregătit să fie un Tonto pentru Călăreţul singuratic Bush.

Indicatori defensivitatătii

În *Prinţul* (1532), faimosul său tratat despre politică, **Mă-**chiavelli a observat că „bărbaţii trec de la o ambiţie la alta; întâi se apără de atacuri şi apoi îi atacă ei pe alţii”. Pentru politicieni ameninţarea poate veni de la alte partide politice, de la electorat sau mass**-**media. Poate veni şi de la propriul lor partid; din acest motiv politicienii pot

considera că este necesar să îşi atace aliaţii mai intens decât duşmanii. Pentru a supravieţui, politicienii trebuie să se apere în permanenţă de atacuri. Dacă urmăriţi politicienii când ţin un discurs politic, veţi observa că deseori gesticulează în timp ce vorbesc. O examinare mai atentă a mişcărilor mâinilor arată că atunci când aceştia se simt nesiguri deseori fac gesturi manuale simbolic defensive – de exemplu, mâinile lor pot ajunge pe partea opusă a corpului sau palmele pot fi ˟împinse în faţă ca şi cum ar fi gata să pareze o lovitură imaginară.

Expresiile faciale ale politicienilor pot fi şi ele revelatoare. Unul din gesturile caracteristice ale lui Bill Clinton este „gura sub formă de U întors”, în care buza superioară este împinsă în faţă, dând gurii o formă de „U” inversat. Bill Clinton foloseş te această expresie când vrea să arate că este hotărât. George W. Bush şi Tony Blair folosesc gestul în acelaşi scop. Dacă gura în „U” întors este o expresie a hotărârii, faptul că antrenează şi o încordare a muşchilor bărbiei arată că este în esenţă şi un gest defensiv – este reacţia obişnuită a oamenilor când cred că cineva este pe cale să le aplice un pumn în bărbie şi felul în care politicienii se dau de gol când se simt vulnerabili. Este motivul pentru care Richard Nixon a fost fotografiat atât de des cu această mimică în timpul scandalului Watergate şi motivul pentru care Bill Clinton a adoptat aceeaşi expresie facială atât de des în timpul scandalului Monica Lewinsky.

Mai există încă alte cinci feluri în care politicienii se pot apăra de atacuri: (1) adoptând o ţinută prietenoasă; (2) modulând-şi vocea astfel încât să sune mai atractivă şi mai puţin ameninţătoare; (3) producând semnale împăciuitoare; (4) sărutând bebeluşi; (5) dând impresia că sunt populari şi adorabili.

A fi prietenos

Politicienii încearcă deseori să pareze agresiunile prezentându-se ca persoane prietenoase şi plăcute – cu alte cuvinte, genul de persoană pe care nimeni nu ar avea vreun motiv să o atace. Ronald Reagan stăpânea perfect această artă. Ea era cristalizată în faimoasa remarcă, din timpul dezbaterilor dinaintea alegerilor prezidenţiale, când s-a întors spre Jimmy Carter şi a spus „Iar o iei de la început” – lăsând impresia că într-un fel Carter juca incorect când încerca să îl demaşte. Zâmbetele lui Reagan erau de obicei largi şi generoase. Spre deosebire de cele ale multor politicieni, care se reduc la zona gurii, zâmbetele lui Reagan se extindeau frecvent la ochi arătând că sentimentele sau prietenia şi bucuria sa erau reale. Cel mai important lucru la un zâmbet autentic este că are o probabilitate mult mai mare de a determina apariţia unor zâmbete reciproce, ceea ce va determina la oameni sentimente pozitive faţă de persoana care le-a zâmbit. Zâmbetele autentice sunt ca nişte magneţi – acţionează de la distanţă, restructurând sentimentele oamenilor şi concentrându-le pe toate în aceeaşi direcţie. De aceea sunt atât de eficiente ca arme defensive în politică.

Reagan folosea frecvent o versiune modernă a zâmbetului larg – zâmbetul cu „mandibula lăsată”. Nu întâmplător Bill Clinton, care a fost la fel de preocupat de aspectele exterioare, şi-a făcut un obicei din a folosi acest zâmbet – poate chiar mai mult decât Reagan. Ce anume diferenţiază acest zâmbet de alte zâmbete? De ce este acesta atât de special?

Zâmbetele pot include grade diferite de deschidere a gurii. La o extremă sunt cazurile în care gura abia se deschide. Astfel poate apărea „zâmbetul sigilat”, în care buzele rămân împreunate în timpul zâmbetului, „zâmbetul cu dinţii de sus”, în care se văd numai dinţii de sus, sau un „zâmbet cu toţi dinţii”, în care se văd şi dinţii de sus şi cei

de jos. Pe de altă parte, **într-**un „zâmbet în care mandibula cade” gura este deschisă larg şi sunt vizibili fie dinţii de sus, fie ambele şiruri de dinţi. Trăsătura distinctivă a zâmbetului în care mandibula cade este similaritatea neobişnuit de mare cu „mina jucăuşă a cimpanzeului – precursorul evolutiv al râsului uman. Pentru că sunt mai dramatice, zâmbetele în care mandibula cade pot fi văzute de la distanţă. Dar ceea ce face ca aceste zâmbete să fie cu adevărat unice faţă de orice alte zâmbete şi să fie recomandate mai ales politicienilor este *asemănarea* lor cu râsul. Acest lucru afectează oamenii în trei feluri. În primul rând, zâmbetul în care mandibula cade transmite un mesaj primitiv că persoana este **într-**o dispoziţie jucăuşă. În al doilea rând, ele nu conţin nicio sugestie de calmare, ca alte zâmbete. În al treilea rând, pentru că râsul este mult mai contagios decât zâmbetul, zâmbetele în care mandibula cade au o probabilitate mai mare de a induce aceleaşi sentimente şi altor persoane. Un zâmbet de acest tip dă unui politician un aer jucăuş şi neamenințător şi îi face pe cei care îl văd să se simtă şi ei jucăuşi şi neamenințaţi.

Există şi alte moduri în care politicienii pot crea impresia de prietenie. Unul din gesturile caracteristice ale lui Reagan era „zâmbetul lateral” – un zâmbet şmecheresc însoţit de o înclinare afirmativă a capului, pe care îl folosea ori de câte ori dorea să fie popular şi familiar. De fapt, din punct de vedere al mişcării şi al mesajului, „zâmbetul lateral” la Reagan era foarte similar cu făcutul cu ochiul. Ca atunci când o persoană face cu ochiul, acest gest era redus la o singură parte a feţei. Mesajul lui, ca atunci când facem cu ochiul era unul de complicitate – era un mod de a**-**i face pe ceilalţi să se simtă incluşi. Dar „zâmbetul lateral” la Reagan avea o trăsătură tinerească, aproape poznaşă. Îl făcea să arate ca Huckleberry Finn sau ca unul

dintre băieţii năzdrăvani şi plini de pistrui din filmele difuzate în dimineţile de weekend. Acest gest a funcţionat pentru că îl făcea pe Reagan să arate vulnerabil şi drăguţ.

Vocea

Reagan mai avea şi alte trucuri care îl făceau plăcut. Unul era vocea sa profundă; altul felul său de a vorbi pe respiraţie. Vocile profunde sunt asociate cu dominanţa, masculinitatea şi grija – toate calităţi pe care Reagan a reuşit să le proiecteze prin vocea sa. Vocile „aerate" sunt deseori comparate cu cele „încordate". **Într-**o voce aerată există un flux de aer considerabil peste corzile vocale, în timp ce **într-**o voce tensionată fluxul de aer este mai mic. Prin urmare, vocea tensionată tinde să aibă un sunet metalic în timp ce vocile aerate sună relaxate şi degajate – de fapt, se spune adesea că o voce aerată sună ca „o voce amestecată cu aer". Oamenii cu voci aerate au o tonalitate caldă iar cei care au voci tensionate tind să sune rece.3 Totuşi vocile aerate sunt ineficiente din punct de vedere acustic pentru că ele necesită mult mai mult efort şi pentru că sunt mai greu de înţeles. În general, femeile tind să aibă voci mai aerate decât bărbaţii şi acesta este unul din motivele pentru care ele sună mai cald şi mai sexy. Printre cele mai cunoscute femei cu voci aerate se numără actriţa hollywoodiană Andrey Hepburn şi actriţa britanică Joanna Lumley.

Politicienii care vorbesc în acest registru aerat nu au neapărat voci feminine – ele sună pur şi simplu mai cald. În cazul lui Reagan totuşi lucrurile nu se sfârşesc aici, pentru că el vorbea deseori în şoaptă, mai ales atunci când apărea la televizor. În ultimii ani vocile care şoptesc au devenit foarte populare, mai ales printre stelele masculine ale celei de-a şaptea arte. Vorbirea în şoaptă este prin definiţie o articulare aerată la un volum mai scăzut. Atracţia exercitată de această articulare pe un ton scăzut

este iluzia apropierii sau intimităţii fizice şi psihologice. Când Reagan îşi ţinea dialogurile faimoase în acel cadrul intim, lângă şemineu, toate aceste calităţi vocale se combinau – profunzimea vocii îi dădea un sunet masculin, fluxul de aer care circula îi dădea o voce caldă iar articularea aproape şoptită îl făcea să pară apropiat şi prietenos.

Nu este de mirare că şi alţi politicieni l-au copiat pe Rea-gan şi şi-au modificat vocile pentru a părea mai atrăgători. Vechea prietenă a lui Reagan, Margaret That[her, de exemplu, a fost sfătuită să îşi coboare vocea câteva octave astfel încât să sune mai cald şi mai grijuliu. Schimbări similare în registrul vocal pot fi auzite şi la alţi politicieni britanici, unii au fost sfătuiţi să coboare tonul vocii pentru a părea mai puţin agitaţi şi mai umani.

Dovezile avantajelor oferite de vocile profunde pot fi regăsite **într-**o cercetare realizată de Stanford Gregory şi Timothy Gallagher, în care aceştia au comparat vocile candidaţilor la preşedinţie în Statele Unite pe parcursul a opt sesiuni consecutive de alegeri prezidenţiale, din 1960 (fără a include însă şi ultimele alegeri).4 Autorii au analizat „frecvenţa fundamentală" a vocii fiecărui candidat, acordând o atenţie specială mai ales spectrului sub O, 5 khz. Când au comparat fiecare pereche de candidaţi au descoperit că la fiecare din cele opt alegeri candidatul cu vocea mai profundă a obţinut şi cel mai mare procentaj de voturi populare! Acest lucru oferă o dovadă clară, dacă mai este nevoie de dovezi, că politica nu se referă numai la principii. Un lucru mult mai important este să ai o voce care sună convingător şi prezidenţial.

Liniştirea

Pentru un politician un mod de a evita atacurile este să semnaleze că nu are nicio intenţie de a ataca pe cineva.5 Un alt mod este să producă nişte manifestări de

liniştire care să „neutralizeze” agresivitatea altora. Prima strategie poate fi observată uneori în perioada de dezbateri în Camera Comunelor când guvernul şi partidele din opoziţie stau faţă în faţă la o masă lungă pe care sunt aşezate două microfoane şi difuzoare mari. În primele rânduri, chiar în mijlocul partidului său, dar în partea opusă a camerei, stau primul-ministru şi liderul opoziţiei – arătând ca nişte şefi de stat din est în fruntea armatelor, gata de bătălie. În perioada de dezbateri procedura standard este ca liderul opoziţiei să se ridice în picioare, să se apropie de microfon, să pună o întrebare şi apoi să revină la locul său. Apoi, primul-ministru se ridică şi se apropie de microfon. Răspunde la întrebare (sau nu răspunde) şi se aşază. Regula Camerei permite liderului opoziţiei să pună în total trei întrebări.

Poziţia adoptată de primul-ministru şi de liderul opoziţiei în faţa microfonului reflectă temperatura schimbului politic care are loc. Dacă schimbul este politicos şi liniştitor, fiecare tinde să stea cu faţa spre celălalt în timp ce vorbeşte la microfon. Totuşi când dezbaterea se încinge primul-ministru şi liderul opoziţiei au o tendinţă marcată de a-şi orienta corpurile în altă direcţie. Acest lucru se numeşte „flancare” şi este o reacţie întâlnită în întreaga lume animală. Aşa cum am văzut deja, când câinii se întâlnesc în parc pentru prima oară, de obicei se apropie unul de altul din lateral, prezentând-şi partea vulnerabilă, flancurile, pentru a semnala că nu intenţionează să atace. Exact acelaşi lucru se petrece şi în Camera Comunelor. Orientând-şi corpurile în altă direcţie, primul-ministru şi liderul opoziţiei pot lăsa impresia că îşi îndreaptă remarcile spre suporterii aşezaţi în spate. De fapt, ei îşi expun instinctiv părţile vulnerabile pentru a arăta că nu au nicio intenţie de a intra **într-**un conflict fizic – aşa cum se comportă şi câinii când se

întâlnesc în parc.

A pupa bebeluşi

Alegerile sunt pentru politicieni un moment în care se plimbă şi pupă bebeluşi. Uneori pare un fel de „sezon deschis” la bebeluşi – peste tot vezi numai politicieni care ridică bebeluşii, îi strâng în braţe şi îi sărută pe obraz. În general, se presupune că politicienii sărută bebeluşi pentru că vor ca oamenii să creadă că sunt sănătoşi, ocrotitori şi iubitori. De fapt, **săru**tatul bebeluşilor nu este nimic de genul acesta – este numai un mod de a se apăra de atacuri. De exemplu, când babuinul dominant aleargă după un babuin subordonat, nu este neobişnuit pentru cel care se retrage să ia un pui de babuin şi să-l folosească pe post de scut. Acest gest are un efect imediat – neutralizând atacul babuinului agresiv. Funcţionează deoarece babuinii, ca şi oamenii, sunt programaţi să nu rănească bebeluşii. Aşa că atunci când un politician mascul ridică un bebeluş şi îl ţine în aer, nu arată cât de mult iubeşte bebeluşii – de fapt foloseşte bebeluşul pentru a anihila agresiunea pe care simte inconştient că electoratul o nutreşte faţă de el.6 Cu alte cuvinte, nu spune „Iată cât de mult iubesc eu bebeluşii; nu sunt un tip drăguţ?”, ci spune „Iată. Ţin în braţe un bebeluş. Nu încercaţi să mă loviţi! Aţi putea răni accidental bebeluşul!”

Există politicieni care nu sărută bebeluşi, probabil pentru că nu se simt ameninţaţi sau pentru că nu simt nevoia de a-şi asigura acest gen de protecţie pe care bebeluşii o oferă. Margaret That[her era unul dintre ei – de fapt este foarte dificil să găseşti o fotografie în care ea sărută un copil mic. Totuşi a existat un moment faimos, în timpul unei vizite la o fermă, unde era cât pe ce să sărute un viţel. Istoria nu spune dacă a sărutat viţelul său, dacă a sărutat, ce a sărutat din el. Se pare că preşedintele Lindon B. Johnson prefera şi el să ia în braţe animale în loc de

bebeluşi. La un moment dat şi-a apucat câinele de urechi şi l-a ridicat ca să-l sărute. Pe câine nu l-a deranjat prea tare, dar iubitorii de animale din toată ţara au fost furibunzi. În loc să îl facă pe LBJ mai iubit, gestul a avut exact efectul contrar şi la scurt timp de la acest eveniment popularitatea sa a început să intre în declin.

Adularea

Un alt mod în care politicienii pot devia agresiunile este lăsând impresia că sunt populari şi adorabili. Acest fapt se bazează pe principiul psihologic simplu că este foarte probabil ca noi să ne simţim predispuşi la un sentiment pozitiv faţă de o persoană dacă este populară. Calităţile ei adevărate nu sunt foarte importante – ceea ce ne determină sentimentele şi ne face să dorim să ne asociem cu ea este faptul că alţii o admiră sau o plac. Exact acelaşi lucru se întâmplă şi cu politicienii – cu cât vedem că sunt mai aplaudaţi sau adulaţi, cu atât cresc mai mult în stima noastră. Politicienii înţeleg acest proces şi este unul din motivele pentru care se străduiesc atât de mult să se înconjoare de admiratori.

În principiu, politicienii au trei tipuri de admiratori – publicul, partidul care îi susţine şi soţul iubitor/soţia iubitoare. Cele mai convingătoare demonstraţii de adulaţie publică se produc atunci când un politician se mişcă prin**tr-**o mulţime formată din simpatizanţii partidului care îl susţine şi care se înghesuie să îl atingă. Cu cât oamenii se agită mai dramatic, cu atât politicianul se mişcă mai repede prin mulţime şi cu cât pare să îi placă mai mult experienţa, cu atât pare să fie mai irezistibil, mai asemănător cu un zeu. Acest gen de adulaţie este esenţial pentru politicieni şi poate fi atins în mai multe feluri. Aşa cum arăta sociologul Max Atkinson în *Vocile stăpânilor noştri*, politicienii folosesc o gamă fascinantă de strategii pentru a atrage aplauzele publicului.7 O şmecherie este

folosirea „perechilor contrastante”, unde o opţiune indezirabilă, de exemplu, este comparată cu un final extrem de dezirabil. O alta este „lista tripartită”, care oferă foarte comod publicului semnale despre momentele în care poate să înceapă să aplaude. Felul în care politicianul controlează aplauzele este de asemenea foarte important. De exemplu, un politician care rămâne cu o remarcă pe care o spune la sfârşitul mesajului, după ce au început aplauzele, probabil va anihila aplauzele. Pe de altă parte, politicienii care îşi aleg cu grijă momentul aplauzelor şi îşi folosesc mâinile pentru a le amplifica au o probabilitate mai mare de a lăsa impresia că sunt atât modeşti *cât şi* că au controlul asupra situaţiei. Desigur, ideal ar fi ca un politician să încerce să descurajeze aplauzele când acestea dau deja semne că se apropie de sfârşit.

În Statele Unite se presupune prin tradiţie că sarcina Primei Doamne este să îşi susţină soţul. De exemplu, Bess **Tru**man, soţia preşedintelui Truman, credea că rolul ei în viaţă era să „îşi susţină soţul, să tacă şi să se asigure că pălăria lui stă bine”. De fapt principala responsabilitate a Primei Doamne este să ridice imaginea preşedintelui în ochii altor persoane lăsând impresia că este atentă şi impresionată. Nancy Reagan a jucat rolul „soţiei iubitoare” aproape perfect. Când Ronald vorbea în public întotdeauna îl urmărea cu atenţie, adres**ându-**i o privire de căprioară Bambi ca şi cum ar fi fost îndrăgostită ca o adolescentă. În timp ce adoraţia lui Nancy pentru soţul ei tindea să fie aproape în întregime vizuală şi **într-**un fel cam îngheţată, suportul lui Hillary Clinton pentru soţul ei era mai tactil şi mai afectuos. Şi Chérie Blair oferă un spectacol foarte bun de soţie iubitoare. Privi**ndu-**l foarte atent pe Tony ori de câte ori vorbeşte sau când este aplaudat la conferinţele partidului şi apucâ**ndu-**l de mână ori de câte ori are

ocazia, ea reuşeşte să îl ridice în ochii noştri. La urma urmei, dacă ea îl adoră pe Tony Blair **într-**atât, noi nu ar trebui să o facem?

Există ocazii când rolurile se inversează şi preşedinţii sau prim**-**miniştrii arată cât de mult îşi iubesc soţiile. Totuşi aceste ocazii sunt rare şi sunt deseori ironice. Când John F. Kennedy şi Prima Doamnă au făcut o vizită oficială în Franţa în 1961, Jackie atinsese cel mai înalt nivel de popularitate. La un banchet oficial, JFK a remarcat în glumă că va fi ţinut minte ca bărbatul care a însoţit**-**o pe Jackie Kennedy la Paris. Psihologii au descoperit că bărbaţii care sunt asociaţii cu femei atrăgătoare câştigă o cantitate enormă de admiraţie din partea altor bărbaţi. Atrăgând atenţia asupra lui Jackie şi fiind ironic, JFK îşi făcea singur o favoare.

Cea mai mare parte a adoraţiei îndreptate către politicieni vine de la persoane care pot fi văzute sau auzite. Există totuşi cazuri în care membrii adulatori din public rămân neobser

Rolul soţiei iubitoare. Îmbrăţişân**du-**şi soţul în public, involuntar Chérie Blair îl face pe primul**-**ministru să pară mai atrăgător şi mai simpatic pentru alte persoane.

vaţi-Dacă i**-**aţi urmărit pe Ronald Reagan sau pe Bill Clinton când erau în funcţie, aţi observat că deseori făceau

cu mâna conştient unor persoane din mulţime. Reagan, de exemplu, o trăgea spre el pe Nancy uneori ca să îi arate o persoană care nu era vizibilă, să îi facă {u mâna şi să îi adreseze un zâmbet larg. Presupunem că unele din aceste persoane nu existau în realitate – ele erau prieteni „fantomă" cărora Reagan pretindea că le face cu mâna pentru a lăsa impresia de prietenie şi popularitate. Această bănuială este întărită de faptul că Reagan vedea foarte prost, ceea ce făcea destul de dificilă observarea unor persoane la distanţă **într-**o mulţime.

Atacul

Când nu se apără de atacuri, de obicei politicienii atacă ei pe alţii. Motivele lor agresive sunt uneori ascunse în gesturile convenţionale sau făcute explicite prin insultele verbale. Există cinci activităţi agresive pe care politicienii le imită când se simt cuprinşi de agresivitate şi fiecare este asociată cu un grup diferit de posturi ale mâinii:

PUMNII. Când un politician doreşte să sublinieze o idee, foarte des îşi închide mâna **într-**un pumn şi o foloseşte ca un ciocan pentru a**-**şi sublinia ideile. Alteori un pumn închis este ridicat în aer ca un salut şi în alte momente acesta poate fi trântit pe masă ca un mod de a sublinia o idee importantă sau din furie ori frustrare. În rolul de ciocan, implicaţiile agresive sunt evidente – este folosit, simbolic, pentru a distruge ceea ce vorbitorul simte că trebuie distrus. Există ocazii când mâinile sunt folosite pentru a apuca un obiect care poate servi ca armă simbolică. De exemplu, când Nikita Hruşciov ˇ**s-**a adresat Naţiunilor Unite în 1960, a fost atât de supărat încât şi**-**a scos pantoful şi a lovit cu el în masă!

ÎMPUNSĂTURA. Politicienii se folosesc deseori de degetul arătător pentru a sublinia o idee sau a avertiza. Uneori degetul este ridicat în aer, didactic. În alte

momente poate fi folosit ca un pumnal sau o sabie, împins în jos, spre ascultători sau spre un adversar imaginar.

apucarea. Pentru a face rău cuiva uneori este necesar să îl apuci întâi. Când ţin discursuri politice, politicienii îşi arată deseori sentimentele agresive apucând persoane sau probleme imaginare şi apoi scuturâ**ndu-**le sau storcâ**ndu-**le.

zgarlerea Unghiile constituie un mijloc primitiv de a zgâria pielea altor persoane. De multe ori femeile ameninţă, serios sau în joacă, arătâ**ndu-**şi unghiile. Există o diferenţă foarte fină între apucarea unui prieten imaginar cu unghiile şi ameninţarea lui cu unghiile – totul se reduce la o uşoară îndoire a degetelor care aduce unghiile în poziţie de atac.

tăierea. Aşa cum au arătat şi artele marţiale, marginea exterioară a mâinii poate fi folosită pentru a tăia sau a răni alte persoane. Politicienii care vor să ajungă la esenţa unei probleme fac deseori o mişcare de tăiere cu mâna. Politicianul laburist Tony Benn face deseori acest gest. John Major a folosit şi el acest gest când era prim**-**ministru: când atingea un subiect sensibil îşi lăsa mâna în jos şi **într-**o parte **într-**o mişcare de tăiere pentru a arăta că doreşte să mătură problemele. Major a fost un jucător de cricket pasionat – de aceea este posibil ca ceea ce părea să fie un gest de eliminare cu mâna să fi fost de fapt o lovitură simbolică de cricket pe care o folosea pentru a lovi ideile altor persoane şi a le arunca în afara terenului.

Deşi Major era un politician perfect, nu agrea certurile şi discuţiile uneori gratuite care aveau loc în perioadele de dezbateri din Parlamentul Britanic, mai ales pe vremea când era prim**-**ministru. Acest lucru era evident din „reflexul de fugă” vizibil în momentele când se prezenta la microfon. Ori de câte ori se ridica pentru a pune o întrebare, îşi punea agenda pe pupitru şi apoi se

adresa Camerei. Dar cu o fracţiune de secundă înainte de a-şi termina mesajul, începea să facă mici mişcări pregătitoare, de exemplu, îşi mişca picioarele sau îşi rearanja agenda. Uneori, în timp ce îşi încheia propoziţia, împingea uşor pupitrul ca pentru a-şi da un impuls spre spate. Nerăbdarea cu greu ascunsă de a reveni la locul său arăta că

Gesturi plastice ale mâinilor. Intenţiile unui politician faţă de alte persoane sunt deseori dezvăluite de mişcările şi gesturile lui inconştiente – exemplificate perfect aici de Margaret That[her.

nu este în largul lui în disputele care aveau loc în timpul perioadelor de dezbateri. Sunt sigur că ar fi

preferat să fie la Lord3s urmărind jocul de cricket.

Insulta

Politica de partid seamănă foarte mult cu un război primitiv. O bătălie importantă între două triburi din Noua Guinee, de exemplu, deseori începe cu două mici grupuri care iau poziţie pe dealurile din vecinătate, asigurându-se că se află la o distanţă suficientă pentru a evita proiectilele tribului vecin dar suficient de aproape pentru a fi auzit de adversar. După un timp, coboară în vale, are loc o ciocnire, câteva persoane sunt rănite şi cele două armate se întorc în satele lor pentru a-şi linge rănile şi a vorbi la nesfârşit despre faptele curajoase din timpul campaniei.

Se pare că vorbitul este cea mai importantă parte în războaiele primitive. Acelaşi lucru este valabil şi în politică. În ambele cazuri facţiunile adverse petrec mult timp lăudându-se pe sine şi realizările lor glorioase şi insultându-şi adversarii. Laudele şi insultele sunt esenţiale în politică pentru că oferă atât partidelor cât şi politicienilor un mijloc de a-şi întări reputaţia şi stima de sine, în timp ce le distrug pe ale adversarilor. În afară de subminarea poziţiei adversarului, insultele-servesc şi altor funcţii psihologice importante. Una este înfurierea persoanei atacate pentru a o determina să se angajeze într-o reacţie pripită şi necontrolată care să o facă să arate şi mai prost. O altă funcţie este creşterea propriei reputaţii ca fiind autorul unor remarce bine-ţintite, amuzante şi distructive la adresa altora.

Insultele politice sunt de mai multe feluri:

INSULTE DE PARTID. Această categorie de insulte este îndreptată spre opoziţie şi nu spre anumiţi politicieni care reprezintă opoziţia. În mod tipic ele atrag atenţia asupra incompetenţei partidului adversar, ca, de exemplu, comentariul de venit faimos făcut de Winston Churchill despre partidul laburist: „Nu sunt capabili să organizeze

nicio cursă de melci”. Remarca anihilantă făcută de Harold Macmillan la adresa Partidului Liberal intră în aceeaşi categorie: „Ca de obicei, liberalii oferă un amestec de idei originale şi solide. Din nefericire niciuna din aceste idei solide nu este originală şi niciuna din ideile originale nu este solidă”.

insulte „dezumanizante”. Scopul acestor insulte este să facă o persoană să pară rece şi neimplicată. Referi**ndu-**se la Robert Peel, Benjamin Disraeli a spus: „Onorabilul domn din curentul de dreapta ne aminteşte de un vătrai. Singura diferenţă este că vătraiul emană ocazional resturi de căldură”. insulte castratoare. Desigur, acestea au scopul de a submina virilitatea unei persoane. De exemplu, primul**-**ministru Lloyd George a spus o dată despre Herbert Samuel, politicianul liberal: „Când l**-**au circumcis pe Herbert Samuel, au aruncat capătul greşit”.

insulte descalificante. Aceste insulte creează impresia că persoana nu are calificarea necesară pentru a face o treabă. De exemplu, Winston Churchill l**-**a descris o dată pe Clement Attlee ca „un bărbat modest care are motive să fie aşa”.

insulte antropomorfice. În acest caz persoana insultată este comparată cu un animal pentru a o face să pară primitivă şi ineficientă. Înfuriat tot pe Clement Attlee, Churcill l**-**a descris ca „o oaie îmbrăcată în piele de oaie”. Pe aceeaşi temă ovină, Denis Healey a spus o dată despre Sir Geoffrey Howe: „Un atac din partea lui este ca o muşcătură din partea unei oi moarte”.

insulte neprincipiale. Aici obiectul insultelor este reprezentat ca fiind total lipsit de principii. Adiai Stevenson, de exemplu, l**-**a descris pe Richard Nixon ca „genul de politician care ar tăia un copac de esenţă rară şi apoi ar urca pe ciotul rămas ca să ţină un discurs despre protejarea speciilor”. insulte false. Aceste insulte atrag

atenţia asupra aspectelor false şi înşelătoare ale caracterului unei persoane. Gerald Ford, de exemplu, a spus o dată „Ronald Reagan nu-şi vopseşte părul, el nu ˣs-a maturizat încă”.

INSULTE CARE VIZEAZĂ PROSTIA. Aici persoana este reprezentată ca proastă. Lyndon Baines Johnson a făcut o dată o observaţie despre Gerald Ford care a rămas celebră: „Este atât de prost încât e incapabil să tragă un pârţ şi să mestece gumă în acelaşi timp”.

Insultele sunt explozibilul armelor politice. Dacă tipul lor este bine ales şi sunt aruncate cu atenţie, pot avea un efect devastator asupra felului în care este perceput un politician. În unele cazuri, răul poate fi de neşters. Britanicilor le vine foarte greu acum să vorbească despre Geoffrey Howe fără să se gândească la o oaie moartă, iar în America este aproape imposibil să vorbeşti despre Gerald Ford fără ca cineva să menţioneze comentariul cu guma de mestecat şi cu pârţul.

Interviul

Există mai multe feluri în care se presupune că un interviu politic diferă de conversaţiile obişnuite. În mod tipic autorul interviului ar trebui să facă prima mişcare, să stabilească temele, să pună întrebările şi să aibă ultimul cuvânt. Pe de altă parte, ne aşteptăm ca politicianul să urmărească sensul întrebării reporterului, să răspundă la întrebări fără răspunsuri vagi sau evitări şi să nu pună întrebări acestuia decât dacă are nevoie de lămuriri. Acesta este felul în care se presupune că decurge un interviu în politică. În practică totuşi ele decurg adesea total diferit.

Reporterii le pun politicienilor două tipuri de întrebări – „întrebări închise” care cer un răspuns cu „da” sau „nu” şi „întrebări deschise” care îi permit omului politic să dea un răspuns fără să spună „da” sau „nu”.

Indiferent de tipul de întrebare folosit, reporterii încearcă să îl determine pe politician să dea un răspuns „direct” – adică un răspuns la problema exprimată de întrebare şi nu unul „indirect” care să evite întrebarea. La începutul anilor ⁄90, Sandra Harris a studiat interviurile politice în Marea Britanie şi a descoperit că răspun şurile „directe” apăreau numai în 40% din răspunsurile politicienilor.8 Cu alte cuvinte, 60% din răspunsurile lor nu abordau problema pusă de întrebare.

Această tendinţă de a evita întrebarea a fost mai mare la întrebările „închise” care sunt de departe tipul de întrebare cel mai des întâlnit în interviurile luate oamenilor politici. Ea a descoperit aici că numai 20% din întrebările închise primeau un răspuns „da” – „nu”. Când a comparat interviurile politice cu alte tipuri de interviuri, a descoperit că procentul de răspunsuri indirecte era mult mai mic în alte tipuri de interviuri, de la 4% pentru interviurile medicale până la 15% pentru interviurile magistraţilor – comparativ cu 60% pentru politicieni! Faptul că politicienii nu oferă răspunsuri directe la întrebări este unul din motivele pentru care publicul îi consideră evazivi. De asemenea, sunt consideraţi şi ascunşi şi alunecoşi din cauza modului în care răspund la întrebări sau mai curând nu răspund la ele. Cercetările făcute de Peter Bull şi colegii săi de la Universitatea din York arată că există mai multe moduri în care politicienii evită întrebările.9 Printre care şi următoarele:

CLARIFICAREA UNEI PROBLEME POLITICE. În cele mai multe cazuri în care politicienii nu răspund la o întrebare, de fapt folosesc ocazia respectivă pentru a exprima o idee politică, uneori fără legătură cu întrebarea. Acest lucru sugerează că politicienii şi reporterii privesc interviurile politice foarte diferit – în timp ce reporterul încearcă să determine politicianul să răspundă la

întrebare, omul politic foloseşte întrebarea ca pe o platformă de unde să îşi facă cunoscute părerile în faţa publicului. Politicienii lucrează în propriile lor interese şi decid în avans ce vor spune la interviu, indiferent de întrebările care li se pun.

ATACUL. Acesta este următorul răspuns ca frecvenţă. Politicienii sunt deseori în dezacord cu întrebările care li se pun. Uneori pentru că sunt de părere că întrebarea este tendenţioasă sau încearcă să îi pună **într-**o lumină proastă; alteori pentru că sunt de părere că întrebarea conţine date incorecte sau interpretabile. În faţa unei întrebări răuvoitoare, politicienii pot fie să respecte regulile jocului şi să ofere ceva care să semene cu un răspuns, fie să atace întrebarea şi să spună ce le displace la ea. Atacarea întrebării este de fapt o reacţie destul de obişnuită şi oferă două avantaje clare – îndreaptă atenţia din nou asupra reporterului şi îl descurajează sau îi reduc dorinţa de a pune întrebări dificile mai târziu. Este şi mai intimidant dacă omul politic atacă reporterul sugerând că este prost informat, este părtinitor sau iraţional. Fiecare politician preferă anumite strategii. De exemplu, când era prim-ministru, Margaret That[her era mai înclinată să atace reporterul în timp ce Neil Kinnock, liderul opoziţiei, prefera să atace întrebarea. răspunsul pe jumătate următoarea reacţie ca frecvenţă este răspunsul incomplet. Apare atunci când un om politic răspunde la o întrebare care are mai multe părţi sau când răspunde numai la o parte din întrebare sau când începe să răspundă însă atenţia sa este distrasă şi nu mai aduce un răspuns complet.

refuzul de a răspunde. Politicienii refuză deseori să răspundă la întrebări când sunt clar îndreptăţiţi să nu ofere un răspuns – de exemplu, când sunt rugaţi să divulge informaţii confidenţiale sau să emită predicţii. În aceste

cazuri ei se pot feri apelând la principii superioare cum ar fi nevoia de a păstra un secret sau de a fi discret.

IGNORAREA ÎNTREBĂRII. Acest lucru se întâmplă deseori când reporterul îl întrerupe pe omul politic când îi pune o altă întrebare. În loc să răspundă la noua întrebare, politicianul pur şi simplu continuă să răspundă la prima comport**ându-**se de parcă cea nouă nici nu ar fi existat.

repetarea răspunsului. Oamenii politici pot refuza să răspundă, insistând că au răspuns deja. Această reacţie transmite şi un alt mesaj – de exemplu, sugerează că omul politic este conştient de ceea ce face şi că nu este pregătit să facă jocul reporterului. Desigur, există cazuri în care omul politic va folosi aceleaşi forme verbale pentru a răspunde la întrebări aparent diferite. Această tactică este menită să îl facă pe politician să pară sigur pe sine şi pe reporter incompetent.

Există mai multe motive pentru care răspunsurile oamenilor politici sunt echivoce şi vagi. Pentru început, o utilizare imprecisă a limbajului îi permite politicianului să răspundă fără să jignească pe nimeni. Când electoratul este divizat **într-**o problemă controversată, evident nu este în interesul politicianului să dea un răspuns care foarte probabil va îndepărta un mare număr de simpatizanţi – este mult mai bine să nu spună nimic despre subiect, lăsând totuşi impresia că exprimă o opinie, sau să răspundă la o cu totul altă întrebare.

Un alt motiv pentru care politicienii dau răspunsuri echivoce este faptul că nu le place să fie constrânşi sau să li se comande. Când era prim**-**ministru, Margaret That[her era extrem de evazivă în răspunsurile pe care le dădea în interviurile politice – mai mult decât Neil Kinnock, liderul opoziţiei. Un motiv important pentru această atitudine vagă, putem presupune, era dorinţa de a arăta că nu poate fi obligată la nimic şi că este perfect capabilă să

stabilească singură ce se va discuta în cadrul interviului. Totuşi când i se puneau întrebări închise – adică, întrebări care cereau un răspuns „da” sau „nu” – dădea mult mai multe răspunsuri directe decât Neil Kinnock. Departe de a fi incompatibile, aceste două descoperiri arată cât de mult îi plăcea lui Margaret That[her să joace rolul dominant – la întrebările deschise se eschiva pentru a arăta cine este şeful, în timp ce la întrebările închise dădea răspunsuri directe pentru a arăta că era perfect stăpână pe ea şi că nu îşi făcea niciun fel de griji că şi-ar putea îndepărta simpatizanţii care nu sunt de acord cu ea.10

În interviurile televizate, atenţia este îndreptată foarte mult asupra politicianului. La urma urmei el este cel care vorbeşte cel mai mult şi care apare pe ecran în cea mai mare parte a timpului. Deoarece reporterii joacă rolul de sprijin, este natural să presupunem că ei au o responsabilitate mai mică pentru ceea ce se întâmplă în cadrul interviului sau că interacţiunea dintre reporter şi politician nu este importantă. Totuşi această interacţiune *este* foarte importantă. Acest lucru era evident în interviurile care au avut loc pe vremea când Margaret That[her era prim-ministru. De exemplu, nu era ceva neobişnuit ca reporterii să o întrerupă pe d-na Margaret That[her – de fapt era întreruptă mult mai des decât orice alt politician al momentului. La început ˇs-a presupus că acest lucru se întâmpla din cauză că era femeie şi toţi reporterii şi ceilalţi oameni politici erau bărbaţi. Acest lucru ar fi fost în acord cu descoperirea generală că bărbaţi întrerup femeile mai des decât pe alţi bărbaţi şi mai des decât întrerup femeile bărbaţii sau alte femei. ˇS-a sugerat chiar că Margaret That[her era întreruptă mai des pentru că transmitea fără voia ei mai multe semnale de cedare a cuvântului ceea ce îl inducea în eroare pe reporter şi îl făcea să creadă că este pe cale să se

oprească.11

Şi faptul că Margaret That[her tindea să dea răspunsuri lungi care divagau ar putea fi o explicaţie pentru faptul că era întreruptă atât de des; când începea să se îndepărteze de întrebare, reporteri puneau alta, încercând să o aducă înapoi la subiectul care îi interesa pe ei. Interesant este că Margaret That[her nu se lăsa aproape niciodată condusă. Când era întreruptă de reporter, pur şi simplu continua să vorbească de parcă nimic nu ˇs-ar fi ˇîntâmplat. Acest lucru îi întărea imaginea de politician dur şi exaspera reporterii care trebuiau să lucreze cu ea.

La începuturile televiziunii, reporterii politici erau modelaţi în funcţie de exigenţele exprimate în cluburile rezervate sexului masculin. De exemplu, în 1951 când Leslie Mitchell l-a intervievat pe primul-ministru Anthony Eden, el a început prin a spune „Şi acum, domnule Eden, cu experienţa dumneavoastră îndelungată în politica externă este evident că ar trebui să încep cu o întrebare despre contextul internaţional prezent – sau poate preferaţi să vorbim despre situaţia internă? Cum aţi dori?” Cu acea ocazie Eden a ales să vorbească despre situaţia Angliei.

În Marea Britanie interviurile politice au rămas curtenitoare până la venirea lui Reginald Bosanquet căruia i se atribuie prima întrerupere agresivă a unui politician britanic deşi, după standardele de azi, acesta ar fi un model de reticenţă. Acest lucru ˇs-a întâmplat în 1957 când Bosanquet l-a intervievat pe Harold Macmillan. „Domnule”, interveni el, „deoarece timpul este limitat am putea să vă puneyn o întrebare despre un subiect de interes intern care cred că este pe primul loc în mintea tuturor în acest moment?” „Dacă trebuie”, a răspuns Macmillan.

Au trecut de mult vremurile când reporterii îşi cereau scuze pentru întreruperi sau permiteau politicienilor să stabilească ei subiectele de discuţie la interviu. În zilele noastre reporterii au mult mai multă putere şi sunt pregătiţi să fie combativi. E de înţeles că politicienii sunt nervoşi când au de-a face cu reporterii, mai ales când se ştie despre ei că mănâncă politicieni pe pâine ca Jeremy Paxman de la BBC. Paxman a rămas în mintea publicului pentru un interviu difuzat la BBC în care l-a întrebat pe Michael Howard, pe vremea aceea ministru pentru Afacerile Interne, dacă l-a ameninţat pe Directorul serviciului de penitenciare că îl dă afară. Ministrul a dat un răspuns evaziv, aşa că Paxman a continuat să repete întrebarea până când a primit un răspuns satisfăcător. În realitate a repetat întrebarea respectivă de 14 ori!

Pentru un interviu combativ este nevoie ca ambele tabere să joace după reguli. Există ocazii când ambii participanţi se înverşunează – conflictul din 1998 dintre vicepreşedintele George Bush şi Dan Rather, prezentatorul de la CBS, privind afacerea Iran-Contra este un exemplu bun – există şi momente când intervievatul decide să nu mai continue şi pleacă.12 Acest lucru ˇs-a întâmplat de mai multe ori până acum cu politicienii. În 1982, când Robin Day îi lua un interviu lui John Nott, secretarul pentru Probleme de Apărare, şi reporterul l-a numit politician „azi-aici-şi-mâine în altă parte”, Nott ˇs-a ridicat şi a părăsit platoul. Şi Henry Kissinger a plecat de la un interviu cu Jeremy Paxman când Paxman l-a întrebat, pe bună dreptate, dacă nu ˇs-a simţit un escroc când a acceptat Premiul Nobel pentru Pace.

Deoarece reporterii au acum potenţial mai multă putere decât politicienii, aceştia din urmă sunt nevoiţi să găsească moduri pentru a se asigura că reporterul nu le face greutăţi. Unul din acestea este impunerea autorităţii

în faţa reporterului, arătând-i că nu sunt pregătiţi să fie întrerupţi. Un altul este sublinierea cu emfază a opiniilor lor. George W. Bush, de exemplu, foloseşte frecvent expresia „să fie foarte clar”, pentru a sublinia că opinia sa este aceea şi nu alta. Unul din *gesturile sale caracteristice* este un microsemnal de aprobare din cap, o înclinare aproape imperceptibilă a capului care apare la sfârşitul unei propoziţii, un fel de punct exprimat de corp – ca şi cum ar spune „Gata, v-am spus ce am avut de spus. Nu mai este nimic de adăugat pe această temă!” Unul din gesturile caracteristice ale lui Margaret That[her este o privire scurtă şi intensă în ochii interlocutorului. Ori de câte ori doreşte să sublinieze o afirmaţie şi să o facă să pară irefutabilă, îşi măreşte momentan ochii folosind-i la sfârşitul mesajului pentru a crea o pereche de semne de exclamare oculare. Acest lucru este foarte diferit de ceea ce se întâmplă în „holbarea ochilor” când aceştia sunt deschişi larg pentru a da impresia de concentrare copilărească.

O altă opţiune disponibilă politicienilor este intimidarea reporterului. Se poate realiza acest lucru subminând poziţia acestuia, atacând întrebarea sau sugerând că reporterul este prost informat sau rău intenţionat – pe scurt, scoţând-l pe acesta din ritm şi subminându-i încrederea. Un mod de a face acest lucru este producerea unei multitudini de „semnale de fundal” negative. Acestea sunt semnale de descurajare folosite de ascultători – expresii de uimire, neînţelegere, aversiune şi mişcări pregătitoare pentru intervenţia verbală. Ascultătorii folosesc aceste semnale pentru a indica faptul că vorbitorul spune ceva lipsit de sens, că nu sunt de acord cu el şi că ar dori să preia cuvântul cât mai repede. Sunt exact opusul semnalelor de fundal suportive. Acestea sunt semnale de încurajare – ca datul din cap sau interjecţii

care încurajează – pe care ascultătorii le produc atunci când doresc să-i arate vorbitorului că înţeleg şi sunt de acord cu ceea ce spune el sau ea şi că nu au nici cea mai mică intenţie de a prelua rolul vorbitorului în conversaţie. Când lui George W. Bush i se pun întrebări incomode, el recurge des la acest fundal verbal negativ pentru a dezechilibra reporterul. Se uită în jur, zâmbeşte artificial şi lasă impresia că va începe în orice moment se vorbească. Semnalele de fundal negative pot ajuta politicienii să menţină interviurile dificile în limite acceptabile. La urma urmei, sunt tacticile pe care le folosesc şi reporterii când vor să facă greutăţi unui politician.

Deoarece politica se bazează atât de mult pe aparenţe atrage foarte mult persoanele care sunt fascinate de comportamentul uman. Ca şi subterfugiile şi impresiile false pe care se bazează deseori. Deoarece politicienii petrec atâta timp pretinzând că sunt ceea ce nu sunt, există şanse foarte mari ca ei să îşi arate din greşeală adevăratele sentimente sau intenţii, prin comportament. Dramele politicii, felul în care politicienii îşi abandonează colegii, fac înţelegeri secrete, schimbă alianţe, creează diversiuni şi îşi acoperă spatele, aruncă vina asupra altora şi îşi asumă merite pe care nu le au – toate aceste lucruri fac ca probabilitatea apariţiei unor indicatori care să îi dea de gol să fie mult mai mare.

Capitolul 6

Salutul

Salutul îndeplineşte mai multe funcţii importante. În primul rând, le oferă oamenilor o ocazie de a se recunoaşte unii pe alţii şi de a intra în conversaţie. În al doilea rând, îi dă individului o şansă de a demonstra că se poate pune bază pe el în privinţa respectării convenţiilor sociale şi, în al treilea rând, permite reafirmarea sau construirea tipului de relaţie pe care îl vor avea participanţii unul cu altul.

Ritualurile salutului diferă enorm de la o cultură la alta. Totuşi în cadrul unei comunităţi, tind să urmeze un pattern destul de stereotip – în acest fel, participanţii ştiu ce se aşteaptă de la ei şi ce va face partenerul în continuare. În ciuda acestui lucru, există întotdeauna o diferenţă suficient de mare între saluturi pentru a putea construi raţionamente despre participanţi. De fapt, urmărind felul în care se salută două persoane putem deseori vedea ce fel de oameni sunt şi care este atitudinea fiecăruia faţă de celălalt.

Tranziţia

Cele mai multe forme de salut se compun din trei faze – una de „recunoaştere”, în care participanţii se observă unul pe altul şi indică recunoaşterea lor mutuală, o fază de „abordare” în care se apropie unul de altul şi una de „întâlnire” în care îşi dau mâna, se strâng în braţe sau fac un alt gest.1 Când între oameni există o distanţă mare şi persoane interpuse, parcurgerea tuturor fazelor poate dura ceva mai mult. Pe de altă parte, când sunt foarte aproape unul de altul, există tendinţa ca faza de abordare să dispară şi celelalte două să fie comasate **într-**una singură.

Felul în care se comportă oamenii în timpul fiecărei faze poate spune foarte multe despre ei. În Occident, faza de recunoaştere poate lua diferite forme, în funcţie de cât de bine se cunosc participanţii şi de nivelul de intimitate la care încearcă să ajungă. În principiu există două grupuri de semnale emise de la distanţă. Unul format din semnale „politicoase”, ca ridicarea sprâncenelor, zâmbetul cu buzele lipite, oferirea palmei şi salutul din cap. Al doilea grup format din semnale „entuziaste”, ca făcutul cu mâna, zâmbetele cu gura deschisă, râsul şi interjecţiile sau mesajele verbale pe un ton ridicat. Pentru a**-**şi sublinia sentimentele de entuziasm, oamenii îşi măresc ochii şi lasă

mandibula în jos, simulând expresia facială a surprinderii. De regulă, oamenii care se cunosc puţin schimbă semnale de recunoaştere politicoase, cei care se cunosc bine au o probabilitate mai mare de a schimba semnale de recunoaştere entuziaste, mai ales când nu ˟**s-**au mai văzut de câtva timp. Totuşi deoarece semnalele de recunoaştere implică egalitate, ele sunt rareori folosite între persoane cu statut social diferit.

Diferenţe similare pot fi observate şi în faza de abordare. Semnalele politicoase de la distanţă, de exemplu, sunt deseori urmate de o abordare detaşată, în care una sau ambele părţi se apropie încet una de alta. Această detaşare poate fi observată deseori în felul în care oamenii îşi întorc privirea, îşi încrucişează braţele în faţă sau fac alte gesturi de evitare, ca atingerea părului sau rearanjarea hainelor în timp ce se apropie unul de altul. Semnalele entuziaste, pe de altă parte, sunt de obicei urmate de o abordare rapidă în care atenţia ambelor persoane rămâne fixată pe partener şi în care există semnale pregătitoare care indică dacă partenerii se pregătesc să se ia în braţe, să se sărute sau doar să îşi strângă mâna.

În mod normal nu există nicio îndoială despre ceea ce urmează să se întâmple când două persoane se întâlnesc, pur şi simplu din cauza situaţiei, a naturii relaţiei sau a timpului petrecut împreună. Dar există şi ocazii când nu este foarte clar cum se vor saluta două persoane. Totuşi de cele mai multe ori oamenii folosesc faza de abordare pentru a arăta dacă intenţionează să strângă în braţe, să sărute persoana sau doar să**-**i strângă mâna. Nu trebuie decât să fii în sala de aşteptare a unui aeroport internaţional ca să vezi cât de diferit se comportă oamenii, în funcţie de felul în care urmează să se salute – faza de abordare care precedă o îmbrăţişare sau un sărut este de

obicei diferită de cea care apare înainte de a strânge mâna cuiva. Când oamenii nu ştiu ce să facă, de cele mai multe ori se întreabă dacă să aleagă un salut verbal sau o strângere de mână.

Ritualul salutului poate fi ˟împărţit în două categorii – saluturi care exprimă respectul, făcute să sublinieze diferenţele de putere, şi saluturi de solidaritate, exprimând mesaje de prietenie şi egalitate. În Evul Mediu, bărbaţii şi femeile îşi arătau respectul faţă de stăpân îngenunchind. Mai târziu pentru bărbaţi ˟**s-**a introdus plecăciunea. Piciorul drept era lăsat în spate pentru a se putea îndoi ambii genunchi şi a se apleca în faţă. Scoaterea pălăriei făcea de asemenea parte din actul salutului şi avea loc fie înaintea, fie în timpul plecăciunii. Salutul corespondent pentru femei pe vremea aceea era reverenţa care implica flexarea ambilor genunchi şi înclinarea corpu**-**lui.2 Toate aceste saluturi de respect implicau înclinarea corpului. Ele se caracterizau şi prin asimetrie, adică persoana subordonată îşi saluta superiorul în timp ce acesta din urmă nu făcea nimic.

Saluturile de solidaritate, pe de altă parte, erau simetrice – constau din**tr-**un sărut mutual şi uneori o îmbrăţişare. Sărutul era folosit ca un gest de afecţiune dar şi ca un semn de bunăvoinţă între bărbaţi şi femei sau între membrii aceluiaşi sex. Deşi pe vremea aceea strânsul mâinii exista ca gest, nu era folosit ca salut. Era în schimb folosit pentru a marca stabilirea unei înţelegeri. Scriind în secolul al XVII**-**lea, John

Bulwer descrie cum era folosit strânsul mâinii pentru a marca stabilirea unui acord financiar şi cum diferea limbajul strânsului mâinii de la o piaţă londoneză la alta. „Dialectul pescăresc din Billingsgate”, spune el, era foarte diferit de „retorica ecvestră din Smithfield”.3 Abia mult mai târziu, spre sfârşitul epocii victoriene, strânsul mâinii

a început să fie folosit ca un salut de solidaritate.

Strânsul mâinii

Are vreo importanţă dacă strângi sau nu mâna cuiva? Răspunsul este afirmativ. Acest lucru este ilustrat de un experiment destul de abil realizat de Allen Konopacki în SUA, unde în cabina unui telefon public a fost lăsată o monedă de 25 de cenţi.4 Majoritatea străinilor care au folosit telefonul imediat după plecarea experimentatorului au luat moneda şi au pus-o în buzunar. Când ieşeau din cabină, un student se apropia de ei şi îi întreba dacă nu i-au văzut moneda. Mai mult de 50% au minţit şi au spus că nu văzuseră moneda. În a doua jumătate a experimentului, studentul saluta fiecare persoană care ieşea din cabină, se prezenta, îi strângea mâna şi apoi o întreba dacă nu văzuse moneda lui. Acum numai 24% din persoanele care luaseră moneda au minţit. În această situaţie strânsul mâinii a fost categoric important deoarece a creat o legătură de solidaritate care a făcut să fie mult mai dificil pentru oameni să mintă.

Una din trăsăturile care recomandă strânsul mâinii ca un salut de solidaritate este simetria – faptul că ambii parteneri fac acelaşi lucru. Totuşi când analizăm mai atent felurile în care oamenii îşi strâng mâna, descoperim că de multe ori acţionează puţin diferit şi că aceste diferenţe constituie o sursă de informaţii despre personalitatea lor şi despre sentimentele pe care le au faţă de persoana respectivă.5 Aceşti indicatori ai strânsului mâinii nu sunt întotdeauna evidenţi pentru persoanele care participă la salut. În unele cazuri ei nu sunt evidenţi nici pentru partener.

Strânsul mâinii poate varia, în funcţie de iniţiatorul salutului, de felul în care este oferită mâna, de numărul de strângeri pe care le include, de persoana care controlează gestul, de faptul că este sau nu însoţit de un zâmbet, de

ceea ce spun oamenii când se salută et[. Strângerea în sine poate varia în funcţie de presiunea aplicată mâinii, de temperatura acesteia, de gradul de uscăciune sau umiditate, de poziţia ei în raport cu mâna celeilalte persoane şi de mişcarea făcută de restul corpului. În principiu există opt tipuri de strângeri ale mâinii:

menghina. Una dintre regulile principale în acest gest este că presiunea nu trebuie să fie nici prea mică, nici prea mare şi că fiecare persoană trebuie să modifice presiunea exercitată de mâna sa în funcţie de cea a partenerului. Există persoane care nu respectă aceste cerinţe şi strâng foarte mult mâna celuilalt. Uneori acest lucru este inconştient. Totuşi de cele mai multe ori intenţia este de a-şi exprima puterea sau de a-l pune pe celălalt la locul său. Oamenii care doresc să arate celorlalţi că nu sunt atât de slabi şi de ineficienţi pe cât par folosesc deseori menghina ca pe o formă de compensare.

mâna moartă. O mână moartă apare atunci când cineva oferă o mână relaxată total. Nu exercită nicio presiune şi nu contribuie la realizarea mutuală a salutului. O persoană care oferă o mână moartă este una care, din mai multe puncte de vedere, nu intră în legătură cu celălalt. Întocmai ca şi mâna, ea rămâne pasivă şi detaşată – pur şi simplu nu este atentă la persoana pe care o salută. Acest lucru se întâmplă deseori cu persoanele pline de ele sau cu cele care trebuie să dea mâna cu multă lume. De exemplu, despre Mao se spune că avea un mod foarte detaşat şi neimplicat de a strânge mâna. Uneori acest fel de a strânge mâna este o convenţie culturală – în Africa de Vest mâna este strânsă foarte uşor. 6 Totuşi de cele mai multe ori mâna moartă are alte motive. Femeile care vor să lase o impresie de feminitate languroasă oferă deseori o mână foarte relaxată în salut. Bărbaţii puternici fac de multe ori acelaşi lucru dar cu intenţia de a-şi sublinia

puterea. Se spune că Mike Tyson oferă o mână foarte relaxată, aproape moale, când salută pe cineva în afara ringului de box – în totală opoziţie cu ceea ce se întâmplă în ring. MÂNA FERMĂ. O strângere fermă se produce atunci când degetele se adună în jurul mâinii partenerului şi presiunea nu este nici prea mare, nici prea mică. William Chaplin şi studenţii săi de la Universitatea din Alabama au realizat o cercetare detaliată a legăturii dintre felul în care este strânsă mâna şi personalitatea autorului gestului.7 Ei au descoperit că persoanele extravertite care nu sunt blocate emoţional tind să folosească o strângere fermă în timp ce persoanele nevrotice sau timide preferă să facă invers. Au mai descoperit şi că persoanele deschise la experienţe noi strâng mâna ferm dar acest lucru este valabil numai la femei. Bărbaţii care au o atitudine deschisă către experienţele noi au o probabilitate la fel de mare de a folosi o strângere fermă, ca şi o mână moartă. LIPITOAREA. Există persoane care reţin mâna unei persoane după ce o strâng – se agaţă de ea ca o lipitoare. În spatele acestui comportament există mai multe motive dar ele se reduc toate la problema controlului. Reţinând mâna unei persoane după salut, persoana poate să stabilească cursul discuţiei şi să oprească interlocutorul mult mai mult decât ar fi dorit acesta. Toţi am întâlnit astfel de persoane sau le-am văzut în acţiune. Sunt atât de disperate ca persoana să nu plece sau să nu acapareze conversaţia, să nu schimbe subiectul, încât o apucă de mână şi nu-i mai dau drumul. Interesant este că oamenii prinşi în acest fel rareori au curajul de a-şi trage mâna şi a se elibera. De obicei, rămân lângă persoană până când pot găsi o scuză ca să se elibereze sau până când îi salvează cineva.

MÂNA UMEDĂ. Oamenii care au mâini transpirate încearcă deseori să mascheze acest lucru ştergându-şi

mâna de haine înainte de a da mâna cu cineva. Ştergându-se în grabă, transpiraţia de la suprafaţa pielii este îndepărtată dar nu întotdeauna dispar şi urmele lipicioase ale anxietăţii. O altă şmecherie pe care o folosesc persoanele cu mâinile umede este arcuirea uşoară a mâinii pentru a reduce suprafaţa de contact cu mâna celeilalte persoane când dau mâna. Dar nu toate mâinile lipicioase sunt un semn de nervozitate. S-a estimat că 5% din populaţie suferă de hiperhidroză, o transpiraţie cronică a mâinii datorată unor factori genetici mai degrabă decât anxietăţii. reîntărirea când oamenii vor să dea mâna într-o manieră mai entuziastă sau mai intimă, uneori apucă mâna celuilalt cu ambele mâini. Aceasta este numai una din multiplele versiuni amplificate ale acestui gest – în alte versiuni mâna stângă poate fi pusă pe umărul, braţul sau antebraţul partenerului. Oamenii care amplifică acest gest preiau automat controlul salutului mărind cantitatea de contact fizic şi din acest motiv gradul de angajare în relaţia cu celălalt. Strângerea mâinii poate fi uneori un gest total indiferent dar amplificată nu mai este aşa.

salutul invaziv. Într-un salut simetric, prin strângerea mâinii palmele participanţilor ar trebui să se întâlnească undeva la jumătatea distanţei dintre ei – cu alte cuvinte, în mijlocul acestui teren al nimănui. Există două moduri în care acest salut poate fi deplasat în spaţiul personal al unuia dintre parteneri. Prima este „trasul” în care o persoană o trage pe cealaltă în spaţiu ei personal creând un gest care respectă condiţiile impuse de el. A doua este „invadarea” în care o persoană întinde braţul complet forţând astfel salutul să se producă în spaţiul personal al celuilalt. Pentru un observator din afară formele extreme ale acestor două tipuri de salut pot părea destul de asemănătoare dar pentru participanţi ele sunt total diferite pentru că aceştia ştiu cine împinge sau trage

pe cine şi cine decide unde va avea loc salutul.

salutul dominant. Un alt mod în care oamenii pot face ca strângerea mâinii să devină asimetrică şi să se impună în faţa celuilalt este rotirea antebraţului pentru a aduce mâna lor deasupra mâinii celuilalt. Deşi poate să nu fie conştientă de ceea ce face, persoana care reuşeşte să îşi aducă mâna deasupra – în poziţia de pronaţie – câştigă automat un avantaj asupra persoanei a cărei mână se află dedesubt, în poziţia de supinaţie. Pentru că poziţiile de pronaţie sunt asociate cu controlul şi dominanţa în timp ce poziţiile de supinaţie sunt asociate cu sumisiunea şi pasivitatea. Chiar dacă este complet în conştientă de poziţia mâinii sale, persoana care are mâna deasupra se va simţi mai dominantă iar persoana a cărei mână se află dedesubt mai sumisivă.

Deşi tindem să considerăm că mâinile sunt neimportante, ele pot spune multe lucruri despre felul în care o persoană rezolvă problema dominanţei. Pentru ca salutul prin strângerea mâinii să dea rezultate, esenţial este ca partenerii să coopereze pentru ca mâinile lor să se întâlnească. Observând cum îşi poziţionează oamenii mâinile se poate vedea dacă ambele persoane au mâinile în aceeaşi poziţie sau dacă una din ele încearcă să ocupe poziţia de superioritate. Ceea ce unul câştigă ajungând cu mâna deasupra pierde celălalt, nu numai prin faptul că are mâna dedesubt ci şi fiind[ɔ trebuie să accepte această poziţie pentru a realiza gestul.

Puterea

Felul în care dă mâna un politician spune multe despre exprimarea tacită a puterii. Ca majoritatea bărbaţilor care ocupă poziţii de influenţă, preşedintele Harry Truman era obişnuit ca toată lumea să îi facă pe plac şi acest lucru se vedea în felul în care dădea mâna cu cei din jur. Când **s-**a întâlnit cu generalul Douglas M

˟Å˟rthur la Wake Island în 1950, amândoi au fost fotografiaţi dând mâna, mâna lui Truman fiind deasupra şi a lui M˟A˟C˟Å˟rthur dedesubt. În armonie cu mesajul transmis de acest gest Truman vorbeşte şi zâmbeşte în timp ce M˟A˟C˟Å˟rthur pare destul de nemulţumit. Cei doi bărbaţi nu ˟**s-**au înţeles în momentul respectiv şi, la puţin timp după aceea, Truman a luat măsura drastică de a**-**l îndepărta pe M˟A˟C˟Å˟rthur de la comanda trupelor ONU din Coreea. Există şi o fotografie cu preşedintele Harry Truman din 1953, chiar înainte de plecarea sa de la Casa Albă, când îl întâmpina pe preşedintele ales Dwight Eisenhower. Încă o dată Truman are mâna deasupra iar Eisenhower dedesubt – exact cum ne**-**am aştepta de la preşedintele imp˟crios şi de la mult mai amabi**-**Peter Collett lui preşedinte ales. Când John F. Kennedy ˟**s-**a întâlnit cu Richard Nixon în 1960 pentru acea faimoasă discuţie televizată, cei doi bărbaţi au fost fotografiaţi dând mâna. Nu există indicii pe faţa nici unuia care să poată arăta care se simţea mai încrezător în forţele sale în momentul respectiv – amândoi zâmbesc şi par foarte stăpâni pe ei. Totuşi strângerea de mână conţine un indicator extrem de important – Kennedy are mâna deasupra, în timp ce Nixon o are dedesubt. Acesta este un exemplu perfect de *preindicator* deoarece pare să anunţe victoria lui Kennedy asupra lui Nixon. Desigur, preindicatorii nu pot fi chiar profetici. Ei par să prevadă un evenimentul deoarece atât indicatorul cât şi eveniment sunt produse de factori diferiţi – în acest caz, poate de popularitatea lui Kennedy şi de faptul că Nixon a realizat inconştient că nu avea să câştige alegerile.

Când şefii de stat se întâlnesc în faţa camerelor de luat vederi este esenţial ca amândoi să apară **într-**o lumină pozitivă şi niciunul să nu îl umbrească pe celălalt. Când doi oameni de stat stau unul alături de altul, nu există nimic

care să îl favorizeze pe unul din ei. Totuşi atunci când dau mâna, liderul din stânga fotografiei are un avantaj natural pentru că braţul său se vede în timp ce braţul celuilalt lider rămâne ascuns. Acesta este „avantajul locului din stânga”. În reportajele prezentate la emisiunile de ştiri despre întâlnirile dintre George W. Bush şi Tony Blair aceştia îşi strâng mâna de multe ori. Bush este de obicei în partea stângă a imaginii iar Blair în dreapta. Când spectatorii privesc aceste imagini, văd pur şi simplu doi şefi de stat care se salută. Rareori observă asimetria pozei şi felul în care aceasta afectează modul cum sunt percepuţi cei doi lideri. Cu cât se vede mai mult din braţul lui Bush, cu atât acesta lasă mai mult impresia de control asupra situaţiei la un nivel subliminal şi din acest motiv pare să fie cel mai puternic dintre cei doi. Acest efect este mai pronunţat când cei doi lideri stau aproape unul de celălalt, angajaţi **într-**un „salut îngrămădit”, deoarece în aceste circumstanţe cu greu se poate vedea ceva din braţul persoanei aşezate în dreapta. Unii politicieni par să ştie acest lucru şi uneori iau măsuri pentru a încerca să redu

Salutul dominant. Un semn clar al dominanţei deseori este adoptarea poziţiei de pronaţie în timp ce persoanele îşi strâng mâinile. După dezbaterea televizată din 1960, JFK, care a câştigat nu numai simpatizanţi ci şi alegerile prezidenţiale din 1960, are mâna deasupra în timp ce învinsul, Nixon, are mâna dedesubt.

că dezavantajul de a fi plasat în dreapta imaginii.

Există două moduri de a reduce acest dezavantaj:

RELOCAREA GESTULUI DE A STRÂNGE MÂNA. **Întin**zând braţul repede şi forţând gestul să se producă în spaţiul celuilalt, un politician se poate asigura că în fotografie apare mai mult din braţul său drept. Exact aşa a făcut şi Nikita Hruşciov când **˘s-**a întâlnit cu preşedintele Kennedy la Viena în 1961. Pe vremea aceea Kennedy era puţin neatent pentru că spatele îi crea probleme mari. Pe de altă parte, Hruşciov simţea că poate să îl învârtă pe degete pe Kennedy pe care îl considera insignifiant din punct de vedere politic. Acest lucru este vizibil în felul în care a luat iniţiativa când şi**-**au dat mâna. În timp ce se apropiau unul de altul, Hruşciov care era în dreapta a întins braţul mult în faţă pentru ca gestul să se producă în spaţiul personal al lui Kennedy. Cu braţul întins Hruşciov părea încrezător şi prietenos. Kennedy, al cărui braţ era îndoit, părea precaut şi tensionat. Prin**tr-**o şmecherie simplă, Hruşciov a reuşit să întoarcă întrevederea în avantajul lui. Un eveniment foarte asemănător **˘s-**a produs la întâlnirea dintre preşedintele Nixon şi Mao Zedong la Beijing în 1972. În faimoasa fotografie a întâlnirii lor, Nixon apare în stânga dar Mao pare să domine întâlnirea pentru că are braţul întins complet şi arată de parcă el îi strânge mâna lui Nixon şi nu invers.

DESCHIDEREA GESTULUI DE A STRÂNGE MÂNA. Când doi politicieni îşi dau mâna şi stau faţă în faţă, politicianul din stânga are „avantajul locului din stânga” Totuşi când cei doi politicieni se întorc mai mult spre aparat, acest avantaj începe să dispară pentru că braţul persoanei din dreapta începe să se vadă. Există o fotografie faimoasă în care Richard Nixon dă mâna cu Elvis Presley iar Presley apare în dreapta imaginii. Deoarece ambii bărbaţi se îndreaptă cu faţa spre aparatul de fotografiat, este vizibil tot braţul drept al lui Presley şi din

acest motiv lasă impresia că este la fel de important ca şi preşedintele.

Politicienii care descoperă că vor ajunge în partea dreapta a imaginii nu trebuie să se resemneze să pară pasivi când strâng mâna cuiva. Întinzând braţul spre celălalt sau întorc**ându-**şi corpul spre aparatul de fotografiat pot elimina foarte eficient dezavantajul de a apărea în dreapta. Importanţa simbolică a gestului de a strânge mâna este greu de supraestimat mai ales în sfera politică. De exemplu, relaţia dintre SUA ?i Cuba a fost foarte încordată de la venirea lui Castro la putere. Deşi au existat contacte la nivel înalt, ele nu au fost făcute publice din teama de a nu supăra comunitatea cubaneză exilată din SUA. Totuşi când Bill Clinton a participat la o întâlnire cu şefii de state, la ONU în anul 2000, ˇ**s-**a întâlnit din întâmplare cu Fidel Castro. Sub impulsul momentului cei doi lideri şi**-**au dat mâna, au schimbat câteva glume şi a plecat fiecare la treburile lui. Când un purtător de cuvânt al Casei Albe a fost întrebat dacă Bill Clinton a dat mâna cu Fidel Castro, acesta a negat că ˇ**s-**ar fi ˇîntâmplat aşa ceva. Mai târziu, când Casa Albă a realizat că prea multe persoane fuseseră de faţă la întâlnire pentru a putea să o nege, a cedat şi a recunoscut că avusese loc un schimb de replici scurt şi neaşteptat şi că cei doi bărbaţi îşi dăduseră mâna. Faptul că fusese considerat necesar să se nege că avusese loc o strângere de mână ilustrează cât de puternic poate fi acest gest ca simbol al acceptării. În politică acest gest nu este niciodată neutru.

Nicăieri puterea unei simple strângeri de mână nu a fost mai evidentă decât la întâlnirea istorică dintre Itzak Rabin şi Yasser Arafat care a avut loc în faţa Casei Albe în 1993, orchestrată şi supravegheată de Bill Clinton. Înaintea întâlnirii nervozitatea era foarte mare pentru că nimeni nu ştia cum se vor comporta Rabin şi Arafat când

va veni momentul să dea mâna. Secretarul de presă al Casei Albe, George Stepha-nopoulos, îşi aminteşte pregătirile până în cele mai mici detalii:

Sâmbătă dimineaţă am exersat strângerea mâinilor. Era o simplă improvizaţie, fără actorii principali; patru băieţi în blugi, în jurul biroului meu, încercând să îşi dea seama cum am putea face să meargă acest tangou diplomatic. Întâi a avut loc semnarea în mai multe exemplare a tratatului. Pe fiecare

15 O

Peter Collett hârtie era nevoie de mai multe semnături. Apoi preşedintele urma să se întoarcă spre stânga, pentru a strânge mâna lui Arafat; apoi spre dreapta, pentru a strânge mâna lui Rabin; după care urma să facă o jumătate de pas înapoi cu braţele uşor depărtate de corp sperând că Arafat şi Rabin îşi vor da mâna în faţa sa pentru fotografia secolului… Ultimul lucru pe care i l-am spus lui Clinton a fost „fiţi atent la faţa dumneavoastră”. Ştia că nu era cazul să zâmbească larg în momentul decisiv; dar dacă supracompensa putea să pară posac… Am exersat un zâmbet cu gura închisă.

Când a venit ziua cea mare, totul a mers conform planului:

Ceremonia a decurs ca un vis. Rabin mai părea încă îngrijorat, Arafat era încântat; şi în momentul culminant Clinton a părut mai prezidenţial ca niciodată – calm, încrezător şi stăpân pe situaţie în timp ce făcea o jumătate de pas înapoi cu acel zâmbet abia schiţat pe faţă şi se dădea la o parte cu delicateţe. Mulţimea aştepta cu sufletul la gură. Apoi Arafat şi Rabin şi-au dat mâinile, scuturându-le de câteva ori şi mulţimea a explodat.8

Faimoasa fotografie în care Rabin şi Arafat îşi dau mâinile este plină de indicatori fascinanţi. Clinton domină complet evenimentul – nu numai pentru că se află în

centrul fotografiei, fără ca să fie acoperit de ceilalţi, dar este cu mai mult de un cap deasupra lui Rabin şi Arafat, reîntărind mesajul că SUA este mai mare, mai puternică şi mai binevoitoare decât orice altă ţară. Cea mai interesantă caracteristică a fotografiei este felul în care se întind braţele lui Clinton, cu palmele deschise, dincolo de cei doi protagonişti. Cu această postură Clinton are un rol cvasireligios. Nu numai că pare să fie singurul responsabil de *apropiererea* dintre israelieni şi palestinieni, dar seamănă cu faimoasa statuie a lui Christos Mântuitorul de la Rio de Janeiro, oferind astfel binecuvântarea sa relaţiei nou formate.

salutul 15 1

Îmbrăţişarea

9 9

Înainte de căderea zidului Berlinului, îmbrăţişarea era un gest care făcea parte din politica dusă în Europa de Est. În zilele acelea, o îmbrăţişare puternică, bărbătească era un mod standard de salut între liderii comunişti, însoţită uneori şi de un sărut sau două pe obraji, pentru a arăta mai convingător. În zilele noastre acest gest aproape a dispărut din politică, în mare parte din cauza asocierii sale cu o ideologie defunctă. Astăzi politicienii din Europa de Est sunt mult mai înclinaţi să îşi strângă mâna.

În afara arenei politice, îmbrăţişarea este folosită ca ritual de salut de către persoanele foarte apropiate, care nu **˟s-**au mai văzut de mult timp sau care simt nevoia să se încurajeze şi să se consoleze una pe alta.9 Din anumite puncte de vedere o îmbrăţişare este mult mai intimă decât un sărut social, pentru că în timp ce o persoană nu ar sta pe gânduri să îşi sărute gazda pe obraz la plecare, nici nu i**-**ar trece prin cap să o ia în braţe decât dacă ar cunoaşte**-** o foarte bine. Există mai multe feluri de îmbrăţişări şi fiecare conţine indicatori importanţi:

ÎMBRĂŢIŞAREA LATERALĂ O îmbrăţişare laterală se produce atunci când două persoane stau una alături de alta, una din ele sau amândouă cuprinzâ**nd-**o cu braţele pe cealaltă şi strângâ**nd-**o. Acest tip de îmbrăţişare este folosit deseori de persoanele îngrijorate că gesturile lor afectuoase ar putea fi interpretate greşit – un bărbat, de exemplu, şi**-**ar putea îmbrăţişa prietenul în acest fel deoarece nu vrea ca cineva să creadă că este homosexual sau şeful şi**-**ar putea îmbrăţişa în acest fel secretara pentru că nu vrea să lase impresia că îi face avansuri.

ÎMBRĂŢIŞAREA FRONT ALĂ COMPLETĂ. Aceasta este o îmbrăţişare adevărată – una în care corpurile celor două persoane se suprapun complet. Cei care doresc să îşi exprime afecţiunea reciprocă şi care nu îşi fac griji pentru ce cred ceilalţi despre ei preferă acest tip de îmbrăţişare.

ÎMBRĂŢIŞAREA TIP SEMILUNĂ. O îmbrăţişare tip semilună apare când două persoane stau faţă în faţă în timp ce se

Peter Collett strâng în braţe dar corpurile lor se suprapun numai parţial. Este folosită de cei care sunt îngrijoraţi de deducţiile cu conţinut sexual care ar putea fi făcute din**tr-**o îmbrăţişare frontală completă.

ÎMBRĂŢIŞAREA DREAPTĂ. Gradul de confort al persoanelor care se îmbrăţişează poate fi observat urmărind ce se întâmplă cu pelvisul şi care este poziţia picioarelor lor. Cei care se angajează complet în acest gest şi care nu încearcă să îl exploateze pentru alte scopuri au de obicei o poziţie perfect dreaptă, astfel încât corpul lor să fie **într-**un contact total sau aproape să se atingă cu cel al partenerului.

ÎMBRĂŢIŞAREA CONCAVĂ. Persoanele care ezită să îmbrăţişeze pe cineva tind să îşi arate sentimentele rămânând cu picioarele depărtate. Acest lucru reduce şansele de contact ale corpului lor cu corpul celeilalte

persoane. Poziţia pelvisului este un alt indicator extrem de important, deoarece o persoană care nu se simte confortabil cu îmbrăţişarea, tinde să îşi tragă pelvisul înapoi.

ÎMBRĂŢIŞAREA CONVEXĂ. Când cineva vrea să arate că este atras de persoana pe care o îmbrăţişează de obicei îşi apropie tălpile şi împinge pelvisul spre ea. Deoarece majoritatea contactelor sociale „oficiale” au loc de la piept în sus, poziţia tălpilor şi a şoldurilor în timpul îmbrăţişării poate fi observată de persoana care participă la gest dar este rareori remarcată de alte persoane. Pentru cel care caută indicatori totuşi, aceste două elemente sunt o sursă foarte bogată de informaţii despre ce se petrece „neoficial” între cei doi.

BĂTUTUL PE UMĂR. Unde îşi pun oamenii mâinile şi ce fac cu ele în timpul îmbrăţişării este un alt element foarte important. Majoritatea oamenilor apucă sau învăluie cealaltă persoană cu braţele. Cu cât sentimentele lor sunt mai intense faţă de persoana respectivă, cu atât susţin mai mult îmbrăţişarea. Observând persoanele care se îmbrăţişează este surprinzător numărul uimitor de mare al îmbrăţişărilor urmate de mai multe bătăi pe spate – de obicei numai din partea unuia şi nu a ambilor parteneri. Bătutul pe spate este un gest foarte grăitor pentru că pare o formă de încurajare şi aşa suntem însalutul 15J

clinaţi să îl considerăm. Totuşi adevăratul său scop este de a semnala sfârşitul îmbrăţişării – este o cerere de „eliberare”. Observaţi două persoane care se pregătesc să se îmbrăţişeze şi veţi sesiza repede rolul critic jucat˙de bătutul pe spate în încheierea îmbrăţişării. Veţi vedea un bărbat apropii**ndu-**se de o femeie pe care o cunoaşte şi cuprinzâ**nd-**o în braţe. Ea răspunde pu**nându-**şi şi ea braţele în jurul lui. Peste câteva secunde îl bate pe spate. Bărbatul îi dă drumul imediat şi amândoi se retrag. Ceea

ce bărbatul nu realizează este că el reacţionează inconştient la instrucţiunile femeii – bătând-l pe spate ea îi spune că îmbrăţişarea s-a terminat. Nici femeia nu este conştientă de ceea ce se petrece – evident ea ştie că îl bate pe spate dar nu realizează că foloseşte acest gest ca pe un semnal de „încheiere". În contextul îmbrăţişării, bătutul pe spate serveşte uneori ca un indicator mascat – pretinde a fi altceva decât este în realitate. Poate părea un gest afectuos, dar scopul său real este încheierea îmbrăţişării fără a jigni persoana.

Sărutul

Unele societăţi au reguli stricte despre cum trebuie să se salute două persoane, în funcţie de sex, vârstă şi statutul lor social. Există şi reguli nescrise dar acestea tind să fie mai fluide şi mai prost definite. Există situaţii, de exemplu, în care nu este foarte clar dacă trebuie să sărutăm pe cineva pe obraz sau să îi strângem mâna chiar dacă alegerea noastră poate avea consecinţe foarte mari. În timpul alegerilor prezidenţiale AI Gore şi George W. Bush au apărut separat în emisiunea cu public realizată de Oprah Winfrey. Gore căpătase înainte de a apărea în emisiune o reputaţie de om care sărutăâi dăduse soţiei sale, Tipper, un sărut enorm la Convenţia din luna trecută. Totuşi când Gore a apărut în emisiunea realizată de Oprah, i-a strâns mâna politicos. Bush a procedat exact pe dos, a sărutat-o pe Oprah pe obraz. Felul în care cei doi candidaţi au salutat-o pe Oprah a amplificat imaginea publicului despre Gore ca rece şi rigid şi despre Bush ca deschis şi prietenos. Lucrurile mă-Peter Collett runte, ca felul în care cineva salută, pot avea deseori un impact enorm asupra felului în care sunt văzuţi oamenii. În general, există două feluri de săruturi:

Sărutul pe obraz. Acestea sunt de obicei săruturi sociale şi sunt folosite la sosire şi la despărţire.

Sărutul pe gură. De obicei, se întâlnesc **într-**un context romantic sau sexual. Totuşi există cazuri când sărutul pe gură face parte din**tr-**un ritual de salut.

Englezii sunt consideraţi în general ca reci şi neexpansivi. Din acest motiv, uneori este o surpriză descoperirea că a existat o epocă în care englezii erau campionii indiscutabili ai sărutului în Europa. În secolul al XV**-**lea era ceva obişnuit pentru bărbaţi şi femei să schimbe săruturi prieteneşti chiar şi atunci când erau străini10. Când savantul olandez Desiderius Erasmus a vizitat Anglia în 1499, acest obicei atinsese proporţii epidemice. **Într-**o scrisoare adresată unui prieten acesta afirmă: „Oriunde te duci eşti primit cu un sărut din partea tuturor; la despărţire primeşti un sărut la plecare; dacă te întorci, sărutul se repetă. Dacă vin să te viziteze, te sărută iar; când pleacă, trebuie să îi săruţi pe toţi. Dacă te întâlneşti cu ei pe undeva, o mulţime de săruturi. Oriunde te duci nu vezi decât săruturi”. 11 Aceste săruturi nu erau pupicii inocenţi pe obraz de astăzi – erau săruturi pe buze! Cea mai mare parte a europenilor considerau această practică extrem de nepotrivită, chiar şi francezii (pe care acum îi considerăm o naţiune care a făcut din sărut o artă) erau scandalizaţi de obiceiul englezesc de a săruta pe buze.

Acest obicei al sărutului pe buze a început să intre în declin în secolul al XVI**-**lea dar a continuat până în 1660 pe vremea Restauraţiei, când a fost abandonat. Din acel moment englezii au intrat în liga naţiunilor care nu sărută. Totuşi în ultimele decenii lucrurile au început să se schimbe şi sărutul social revine în forţă.

Felul în care oameni se sărută social pe obraz ne spune foarte mult despre personalitatea lor, despre atitudinea pe care salutul 15 5

O au faţă de celălalt şi despre părerea lor faţă de

acest fel de salut.

sărutatul mâinii. Înainte de al doilea război mondial era ceva obişnuit în Europa ca bărbaţii să salute femeile **sărut**â**ndu-**le mâna. Această practică a dispărut la tineri dar mai există încă unele persoane în vârstă care au păstrat obiceiul de a săruta mâna unei femei când o întâlnesc.

sărutul pe frunte. A săruta pe cap sau pe frunte este un alt mod unilateral de a săruta pe cineva – este felul în care părinţii îşi sărută copiii şi este folosit şi ca o formă de binecuvântare. Dacă cineva te sărută pe frunte, arată că are faţă de tine o atitudine protectoare.

sărutul pe obraz. Săruturile sociale sunt de obicei săruturi pe obraz. În ţările în care convenţia **s-**a înrădăcinat, toată lumea ştie din care parte trebuie să înceapă şi câte săruturi trebuie să dea. În ţări ca SUA, Marea Britanie şi Australia, unde obiceiul sărutului mai evoluează încă, oamenii de multe ori nu ştiu cu care obraz să înceapă şi de câte ori să**-**l sărute pe celălalt.

sărutul în aer. Când două persoane se sărută aparent pe obraz, uneori ratează ţinta şi ajung să sărute în aer. Aceste săruturi „în aer” sunt de două feluri – „săruturi ratate” în care obrajii persoanelor se ating dar buzele nu se ating cu obrazul partenerului, şi „săruturi mimate” în care persoana face gestul fără niciun fel de contact fizic. Săruturile mimate apar atunci când oameni nu se simt în largul lor cu un contact fizic şi ambele tipuri de săruturi în aer sunt des întâlnite în rândul femeilor care nu doresc să îşi strice machiajul sau să lase urme pe obrazul celeilalte persoane.

sărutul fals. Dacă urmăriţi două persoane care schimbă un sărut social, veţi observa că există persoane care doar îşi apropie obrazul de cel al partenerului fără ca măcar să strângă buzele, cu atât mai puţin să mimeze

sărutul. Aceste „săruturi false” se pretind săruturi reale dar nu oferă nimic mai mult decât obrazul. Ele tind să fie produse de persoane pasive din fire care preferă să fie sărutate ele în loc să sărute pe cineva. Interesant este că persoana cealaltă de obicei nu observă – numai cei din jur văd ce se întâmplă. SĂRUTUL SONOR. Unele săruturi pe obraz sunt fără sunet în timp ce altele includ un zgomot perceptibil. Alte săruturi sunt însoţite de vocalizări sonore ca „mual”. Uneori acestea sunt interpretate ca semne de apreciere iar în alte ocazii ca glume. Dar în ciuda acestor exagerări şi a râsului care le însoţeşte, sunetele scoase sunt în realitate sunete de disconfort emise de persoane care vor să se distanţeze de gestul făcut luân**du-**l în glumă. Persoanele care se simt complet în largul lor cu sărutul social – ca francezii sau italienii – nu îşi însoţesc sărutul de vocalizări. Numai cele care se simt jenate de acest obicei social – ca englezii – găsesc necesară exagerarea şi însoţirea acestuia de sunete zgomotoase. Este felul lor de a atrage atenţia asupra sărutului pentru a putea să se detaşeze de el.

Numele

Când două persoane se întâlnesc pentru prima dată, de obicei se prezintă sau sunt prezentate de altcineva. Când cineva se prezintă singur, prezentarea sa este destul de directă – poate avea loc la începutul întâlnirii sau la câtva timp de la începutul conversaţiei. O prezentare făcută de altcineva tinde să fie puţin mai complicată pentru că autorul ei trebuie să orchestreze întâlnirea, să spună numele persoanelor care sunt prezentate şi poate chiar câte ceva despre ele.

Când cel care prezintă, descrie sau „ambalează” persoanele, el trebuie să facă trei lucruri – în primul rând, trebuie să legitimeze prezentarea, în al doilea rând, au nevoie să spună ceva favorabil despre fiecare persoană şi

în al treilea rând, trebuie să ofere o bază pe care persoanele care au fost prezentate să construiască o conversaţie. „Pachetul” ideal face toate cele trei lucruri. Totuşi uneori persoana care face prezentările doreşte atât de mult să facă descrierea legitimă încât ajunge să exagereze realizările persoanelor care au fost prezentate (de exemplu, „Ea este Susan – este cea mai bună pianistă din ţară!”), în timp ce alţii doresc atât de mult să facă descrierea autentică încât uită să ofere celor prezentaţi un subiect de conversaţie (de exemplu, „pot să ţi-l prezint pe Charles – lucrează la o completare a teoremei lui Fermat!”).

Partea esenţială **într-**o prezentare este numirea invitaţilor (de exemplu, „Susan, vreau să ţi-l prezint pe Charles, Charles ea este Susan”). Chiar dacă această cerinţă pare destul de simplă, este plină de tot felul de probleme, una destul de frecventă este ca autorul prezentării să uite să menţioneze numele cuiva. Deoarece autorul descrierii este foarte presat de dorinţa de a-şi juca bine rolul, este foarte uşor să rateze tocmai această parte vitală a prezentării. Deseori este greu să prezinţi persoane pe care nu le cunoşti foarte bine. Însă şi dacă le cunoşti bine, misiunea nu este mult mai uşoară, pentru că deseori persoana care face prezentările poate avea un lapsus când încearcă să îşi amintească numele unui prieten apropiat. Din fericire, există mai multe strategii pe care le poate folosi pentru a nu se face de râs nici pe ei şi nici pe cel al cărui nume încearcă să şi-l amintească.

O strategie este să întrebe persoana care este numele ei la începutul prezentării. „Îmi cer scuze”, poate spune autorul prezentării, „dar nu-mi pot aminti numele dumneavoastră”. Când persoana prezentată spune „Margaret Smith”, prietenul care o prezintă poate spune „da, ştiu că te cheamă Margaret; nu eram sigur care este

numele tău de familie!”. O altă strategie este crearea unui interval de tăcere în care în mod normal se oferă numele sperând că persoana cealaltă îşi va spune ea rapid numele. În această situaţie cei prezentaţi sunt de obicei foarte cooperanţi. De exemplu, când cel care face prezentările spune „Şi aceasta este…” şi face o pauză suficient de mare pentru a indica faptul că urmează să îi spună numele, cel prezentat va veni de obicei în ajutorul său. „… Margaret Smith” va spune ea, înainte ca cineva să observe că persoana care face prezentările i-a uitat numele de familie. O altă strategie este „ambalarea” fiecărei prezentări astfel încât omisiunea numelor să nu fie evidentă. Alta este o scuză grăbită în momentul critic în care se spune de obicei numele – de exemplu, „Pot să vă fac cunoştinţă?… Vai, nu! Soacra mea tocmai a intrat pe uşă! Trebuie să plec!… Puteţi să vă prezentaţi singuri?”

Unii oameni îşi dau silinţa să ţină minte numele unei persoane când sunt prezentaţi. De exemplu, când îl prezintă pe Bill lui Tom, gazda spune „Bill, pot să ţi-l prezint pe Tom?” În timp ce dau mâna, Bill spune „Bună, Tom” iar Tom salută şi el „Bună, Bill”. Repetarea numelui unei persoane în acest fel oferă un mod foarte comod de a-i memora numele şi de a-i dovedi celuilalt că ţi-ai dat osteneala să ţi-l aminteşti. În SUA şi Canada, unde această practică este destul de răspândită, repetarea este privită foarte favorabil. Oamenii care repetă numele sunt agreaţi mai mult decât cei care nu o fac, cu excepţia cazului când persoana care practică această strategie are ceva de câştigat dacă este plăcută, căci atunci repetarea numelui este privită ca un mod de a intra pe sub pielea celuilalt.

Există mai multe motive pentru care oamenii uită numele celor pe care tocmai i-au întâlnit. Unul este faptul că nu sunt atenţi. Altul este existenţa prea multor factori perturbatori. Al treilea este cazul în care sunt prea multe

nume de ţinut minte şi a patra posibilitate este că sunt atât de nerăbdători încât nu pot memora informaţia. Oamenii care au cele mai bune performanţe în amintirea numelor sunt foarte motivaţi. Mulţi folosesc metode mnemotehnice. Despre primul-ministru britanic, Benjamin Disraeli, se spune că avea o memorie a numelor remarcabilă, totuşi nu infailibilă. Întrebat ce face când uită numele unei persoane, acesta a mărturisit că recurge mereu la aceeaşi strategie – se întoarce spre persoană şi spune „Tot te mai supără lucrul acela?" Disraeli pretindea că această metodă funcţionează întotdeauna.

Despărţirea

Memoria este guvernată de „elementele primare" şi „elementele recente" – lucrurile pe care ni le amintim cel mai bine sunt cele pe care le-am auzit primele sau ultimele. Acelaşi lucru se întâmplă şi cu întâlnirile sociale. Ceea ce ne influenţează opinia mai mult decât orice este primul lucru care se întâmplă când cunoaştem o persoană şi ce se întâmplă când ne despărţim de ea. Acesta este motivul pentru care investim atât de mult în ritualurile de salut şi despărţire – ştim din instinct că imaginea pe care o lăsăm altora depinde de felul în care spunem bună ziua şi la revedere.

Din anumite puncte de vedere ritualurile de separare sunt similare cu cele de salut. Ca şi ritualurile salutului – vizează tranziţia.12 Ele au şi o structură temporală similară cu salutul însă inversată – dacă saluturile sunt formate din**tr-**o „fază de recunoaştere", o „fază de abordare" şi una de „întâlnire", despărţirile se compun din**tr-**o „fază de separare", una de „retragere" şi una de „rămas-bun".

Imaginaţi-vă că doi tineri, un bărbat şi o femeie, se duc să bea ceva **într-**un bar după serviciu. **Într-**un anumit moment femeia realizează că este timpul să plece şi

aruncă pe furiş o privire către ceas. Acesta este primul semnal pregătitor că intenţionează să plece şi marchează începutul fazei de „separare”. Această fază oferă tânărului şi tinerei o ocazie de a-şi coordona aşteptările pentru ca amândoi să fie în acelaşi „program de separare” şi nimeni să nu rămână în urmă. Acest lucru se realizează prin-un schimb complicat de semnale. De exemplu, după ce femeia ˟s-a uitat pe furiş la ceas, bărbatul îşi poate atinge inconştient servieta. Ei continuă să mai vorbească un timp. Apoi ea îşi orientează corpul spre uşă, semnalând inconştient direcţia spre care se va îndreaptă iar el răspunde imediat **terminându-**şi băutura. În fiecare fază din această secvenţă coregrafiată, fiecare persoană îşi semnalează intenţia de a pleca iar cealaltă oferă confirmarea – acţiunile unei persoane spun „Intenţionez să plec; tu ce părere ai?” iar răspunsurile celeilalte spun „Sunt de acord. Sunt foarte mulţumit să încheiem întâlnirea”.

Semnalele schimbate de două persoane care nu se cunosc prea bine sunt de obicei mai mult tatonări. Semnalele schimbate de doi prieteni apropiaţi sunt şi ele foarte subtile. Dar chiar atunci când semnalele dintre prieteni sunt îndrăzneţe şi explicite ele sunt de obicei însoţite de asigurări liniştitoare care să preîntâmpine posibilitatea ca celălalt să se simtă abandonat. Dacă, de exemplu, tânăra din bar ˟s-ar fi ridicat pe neaşteptate în picioare şi ar fi anunţat „Acum o să plec”, probabil ar fi ˟încercat să îl asigure pe bărbat că ea nu avea de ales şi că plecarea ei iminentă nu are nicio influenţă asupra prieteniei lor.

Când doi oameni se despart, trebuie să facă două lucruri – să încheie cu succes întâlnirea şi să arate că relaţia de care se bucură alături de celălalt nu va fi afectată de plecarea lor. Pentru a realiza prima parte a

acestui mesaj, participanţii trebuie să transmită semnale de „încheiere”; pentru a doua parte a mesajului ei trebuie să îşi ofere unul altuia semnale de „continuare a relaţiei”.

Există o gamă enormă de semnale de încheiere pe care oamenii le pot folosi. Unele sunt lingvistice, altele nonver-bale. Unul din modurile în care oamenii apropie o conversaţie de final este prin reducerea timpului petrecut priv**indu-**l pe celălalt şi a numărului de „semnale de fond” pe care le produc în timp ce vorbeşte partenerul. Aşa cum am văzut semnalele de fond se compun din acordul din cap şi interjecţiile de aprobare care au rolul de a încuraja cealaltă persoană să vorbească şi arată că partenerul nu doreşte să preia rolul vorbitorului. Reducerea acestor semnale trimite de obicei un mesaj clar celuilalt că discuţia începe să se apropie de sfârşit. Capul, braţele şi picioarele sunt şi ele folosite în transmiterea acestui mesaj. Acordul rapid din cap, schimbarea centrului de greutate al corpului de pe un picior pe altul, aşezarea mâinilor pe braţele fotoliului – toate aceste semnale ale intenţiei sunt folosite pentru a arăta că cineva se pregăteşte să plece. Unele semnale de final sunt îndrăzneţe şi clare. Totuşi majoritatea sunt foarte subtile. Chiar şi atunci când sunt abia vizibile, majoritatea semnalelor de acest tip reuşesc să îşi atingă ţinta.

Semnalele care subliniază existenţa relaţiei sunt făcute să liniştească cealaltă persoană că sfârşitul întâlnirii nu înseamnă şi sfârşitul relaţiei. Acest mesaj este transmis prin diferite feluri de conversaţie:

JUSTIFICAREA, Persoanele care se pregătesc de plecare anunţă deseori că trebuie să plece pentru că sunt forţate să o facă şi nu pentru că vor să plece. În timpul unei petreceri de exemplu, un musafir ar putea să se întoarcă spre gazdă şi să spună: „Îmi pare foarte rău că trebuie să plec atât de devreme dar i-am promis bonei că

suntem înapoi la 11”.

CONTINUITATEA. Oamenii încearcă să se liniştească unii pe alţii proiectând-şi relaţia în viitor. Când îşi iau la revedere de la o persoană spun lucruri de genul „Pe curând”, „Mai ţinem legătura” sau „Te sun eu săptămâna viitoare”.

EVALUAREA. Oamenii încearcă să îşi protejeze relaţia exprimând-şi gratitudinea faţă de persoana de care se despart. De exemplu, când pleacă de la un eveniment social îi spun gazdei cât de bine ˟s-au simţit în seara aceea. La fel, când se întâlnesc cu un vechi coleg de şcoală şi îşi iau la revedere de la el, deseori îşi exprimă plăcerea prin remarce de genul „Mă bucur că ne-am revăzut”.

Deseori musafirii care pleacă se simt forţaţi să îşi exagereze aprecierea, mai ales când au auzit alţi musafiri spunând gazdei cât de bine ˟s-au simţit în seara respectivă. Simt că (a) nu trebuie să se lase întrecuţi de cei dinaintea lor şi (b) că trebuie să găsească ceva original. Această reacţie poate duce foarte repede la o formă de escaladare a gratitudinii în care fiecare musafir care pleacă se simte obligat să producă o expresie şi mai alambicată a mulţumirii sale decât predecesorul. Mark Knapp descrie această situaţie în felul următor:

De exemplu, la finalul unui cocteil. Mai mulţi musafiri sunt aşezaţi la rând în faţa dumneavoastră pentru a-şi lua la revedere de la gazdă; auziţi fiecare musafir spunând ceva de genul: „Cynthia ne-am simţit minunat. A fost foarte plăcut. Mulţumim foarte mult…” Acum vine rândul dumneavoastră. Din cauza formulelor de despărţire pe care le-aţi auzit înainte vă puteţi simţi forţat să accentuaţi lucruri pe care nu le simţiţi dar care vă sunt cerute pentru a nu părea lipsit de originalitate şi nerecunoscător. Aşa că trageţi aer în piept şi spuneţi: „Cynthia… Nu m-am mai

simţit aşa de bine de mult. Trebuie să veniţi şi voi la noi **într-**o zi”. Mai târziu, când soţia se întreabă dacă invitaţia dumneavoastră spontană a fost înţeleaptă descoperiţi că nici dumneavoastră nu sunteţi sigur de motivul pentru care aţi făcut invitaţia.13

În timpul unui ritual de despărţire oamenii se îndepărtează unul de altul şi apoi se apropie din nou. Dacă urmăriţi două persoană, care îşi iau la revedere, veţi observa că una face un pas sau mai mulţi înapoi îndepărtâ**ndu-**se de cealaltă şi apoi revine în poziţia iniţială, uneori repetând acest procedeu de un număr de ori. Acest fenomen se numeşte „yo**-**yo”. Este foarte frecvent în culturile care încurajează acest tip de mişcare şi în care participanţii nu sunt forţaţi să plece repede. Dacă urmăriţi două persoane care vorbesc pe stradă, deseori veţi vedea că una sau amândouă se îndepărtează şi apoi se întorc în locul din care au plecat ca un preludiu al despărţirii.

Cu câţiva ani în urmă când urmăream oamenii în centrul Oxfordului, am întâlnit un cuplu care a făcut un număr de 17 mişcări de îndepărtare şi revenire înainte de a se despărţi în final! La o primă vedere fenomenul „yo**-**yo” pare o formă severă de indecizie – sau o *fausse sortie* teatrală, în care un actor se preface că pleacă şi apoi revine imediat pe scenă. Dar nu este niciuna, nici alta, este consecinţa semnalelor de încheiere şi a celor de relaţionare care sunt în concurenţă unele cu altele. Când oamenii încep să încheie o conversaţie, unul din lucrurile pe care le fac este să se îndepărteze. Similar, pentru a arăta că relaţia este importantă încă, se apropie de celălalt. Pentru a semnala că vor să încheie întâlnirea şi că relaţia lor este încă intactă, deseori oamenii ajung să se deplaseze înainte şi înapoi. Alternarea între aceste două tipuri de semnale dă naştere fenomenului „yo**-**yo”.

Înainte de despărţirea fizică, oamenii se pot îmbrăţişa, săruta sau îşi pot strânge mâinile – decizia depinde deseori de ceea ce au făcut când ˟**s-**au salutat. Totuşi acest lucru nu indică întotdeauna sfârşitul fazei de separare, pentru că ei vor reitera deseori unele din elementele anterioare ale ritualului, uneori repetând o întreagă secvenţă înainte de a se despărţi efectiv. „Faza de retragere” din ritualul despărţirii este deseori foarte directă – una sau ambele persoane se întorc pe călcâie şi pleacă. Dar chiar şi în această etapă târzie a întâlnirii există indicatori care arată ce gândesc cu adevărat oamenii.

Când două persoane se apropie una de alta, de obicei se concentrează asupra părţii din faţă a corpului – îşi potrivesc cravata, îşi încheie jacheta sau îşi rearanjează părul în faţă. Totuşi când două persoane se îndepărtează de obicei atenţia lor se concentrează pe partea din spate a corpului pentru că ştiu că aceste gesturi au cea mai mare probabilitate de a fi observate de cealaltă persoană. Felul în care oamenii îţi rearanjează partea din spate a corpului lor este de multe ori un semn care îi dă de gol. De exemplu, când o persoană îşi netezeşte părul pe ceafă în momentul în care se pregăteşte de plecare arată că recunoaşte – chiar şi inconştient – că ar putea fi observată din spate în timp ce se îndepărtează.

Obiceiul de a se preocupa de felul cum se vede din spate este o prerogativă a femeii pur şi simplu pentru că este mai probabil ca femeile să fie apreciate şi admirate din spate decât bărbaţii. Femeile îşi duc uneori mâna la spate şi trag în jos puloverul când se pregătesc de plecare. Acesta este *semnalul de ascundere* a spatelui şi arată că femeia respectivă este îngrijorată de mărimea fundului ei. Femeile care sunt mândre de imaginea lor văzută din spate sau cele care vor să atragă atenţia asupra ei îşi vor aranja

rochia sau îşi vor pune mâinile aproape de fund înainte de a pleca.

În timp ce persoanele se îndepărtează ele intră uneori **într-**o fază de „rămas-bun” în care aruncă o privire peste umăr sau se întorc şi fac cu mâna înainte de a-şi continua drumul. Când despărţirea nu are consecinţe de niciun fel, oamenii nu se mai întorc dar când despărţirea are o semnificaţie emoţională deseori simt o tentaţie puternică de a se întoarce ca să se uite pentru ultima oară la persoana respectivă înainte de a-şi continua drumul. Unul din motivele pentru care oamenii se întorc şi privesc înapoi este regretul despărţirii şi faptul că ar dori ca aceasta să nu se producă. Un alt motiv este dorinţa de a verifica dacă celălalt îi urmăreşte – când tocmai v-aţi despărţit de cineva, este întotdeauna liniştitoare descoperirea că persoana nu ˇ**s-**a îndepărtat încă şi că vă urmăreşte până când dispăreţi în cele din urmă din câmpul ei vizual. Despărţirile, ca şi întâlnirile, sunt foarte tare legate de confirmarea relaţiilor şi de oferirea de asigurări celuilalt. Faptul că aceste obiective sunt de obicei obţinute prin**tr-**un schimb de propoziţii scurte şi gesturi fugare arată rolul crucial jucat de indicatorii comportamentali în viaţa noastră.

Capitolul 7

Gesturi regale

În timpul unei vizite oficiale a Ducelui de Edinburgh în Brazilia, se spune că acesta ar fi ˇîntrebat un amiral brazilian dacă mulţimea de medalii strălucitoare de pe pieptul său a fost câştigată pe lacul artificial din afara capitalei, Brasilia. „Da, şir”, răspunse amiralul, „nu le-am câştigat prin căsătorie”. Calitatea de membru al familiei regale nu se bazează pe realizări – ci pe legăturile de sânge sau căsătorie. Ca şi celebrităţile, membrii familiei regale se află constant în lumina reflectorului, dar dacă

vedetele trebuie să facă mari eforturi pentru a rămâne pe poziţie, familia regală rămâne faimoasă indiferent ce face.

Oamenii care doresc să păstreze o poziţie dominantă trebuie să le amintească constant celorlalţi importanţa lor – trebuie să adopte un comportament dominant, să insiste pe punctul lor de vedere şi să scape de toţi cei care ar putea să le conteste poziţia. În cazul familiei regale lucrurile nu stau aşa. Deoarece poziţia de membru al familiei regale se obţine prin naştere şi nu prin merite personale, aceştia nu au nevoie să se comporte dominant. Deoarece poziţia lor este în siguranţă şi oamenii îi tratează întotdeauna cu respect, îşi pot permite să transmită semnale de apropiere sau prietenie. În unele cazuri pot chiar să devină simpatici altor persoane adoptând un comportament sumisiv.

Prietenia

Oameni sunt deseori stângaci şi jenaţi când se întâlnesc cu membrii familiei regale – roşesc, nu îşi mai găsesc cuvintele şi nu mai ştiu ce să spună. Chiar şi indivizii puternici care conduc corporaţii importante pot fi reduşi la un bâlbâit neinteligibil, devenind incoerenţi când se întâlnesc cu familia regală. Pentru a contracara acest efect şi a face oamenii să se simtă mai în largul lor, membrii familiei regale şi-au făcut obiceiul de a crea multe semnale de prietenie – zâmbesc, fac glume şi sunt atenţi la ceea ce au de spus ceilalţi. Aceasta este imaginea modernă a regalităţii. Totuşi dacă veţi urmări unele din primele secvenţe filmate la începutul erei micului ecran, veţi vedea că familia regală britanică nu zâmbea prea mult. Deşi George al V-lea, de exemplu, a rămas faimos pentru simţul umorului, el se ferea să îl arate în public. În cea mai mare parte a imaginilor în care apare are o figură severă. Când i ˇs-a spus acest lucru, răspunsul său a fost „Noi, marinarii, nu zâmbim niciodată la datorie”. Primul său născut,

Eduard, Prinţul de Wales, era renumit pentru glumele pe care le făcea deşi această latură a caracterului său a devenit mai puţin evidentă după ce a urmat la tron ca Eduard al VIII-lea şi a dispărut aproape cu totul după abdicarea sa. George al VI-lea care şi-a urmat fratele la tron a proiectat imaginea unei persoane serioase care nu glumea. Rareori zâmbea în public, preferând să adopte imaginea datoriei preluată de la tatăl său George al V-lea.

Persoana responsabilă de adoptarea unui comportament mai apropiat şi mai îndatoritor este Regina Elisabeta, Regina Mamă. La intrarea Angliei în război la începutul celui de-al doilea război mondial, ea a făcut mai multe vizite în cartierul East End din Londra unde a făcut cunoştinţă cu diferite persoane şi a discutat cu oamenii despre dificultăţile cu care se confruntau. Cei care au cunoscut-o au fost foarte impresionaţi de atitudinea ei prietenoasă şi apropiată şi de felul în care se concentra asupra a ceea ce spuneau. În jurnalele lui, Harold

Nicolson descrie efectul pe care l-a avut ea asupra oamenilor pe vremea aceea:

…când se opreşte maşina, Regina coboară în zăpadă şi se îndreaptă către mijlocul mulţimii începând să vorbească {u oamenii. Un moment sau două oamenii o privesc plini de uimire. Apoi încep să vorbească toţi deodată. „Bună ziua, Majestatea Voastră! Să vedeţi ce mi ˇs-a întâmplat!” Regina are acea calitate excepţională de a face pe toată lumea să simtă că se adresează fiecăruia în parte şi personal. Cred că lasă această impresie din cauză că are nişte ochi foarte mari pe care îi deschide foarte larg şi o privire directă.1

Accesibilitatea familiei regale a crescut şi mai mult în 1970 când actuala Regină, care se afla într-o vizită oficială în Australia, a făcut prima plimbare prin mulţime mergând de-a lungul unui cordon de oameni şi întâmpinându-i pe

cei care veniseră să îi facă ţu mâna când trecea pe acolo. În zilele acelea, o plimbare printre oameni oferea acestora ocazia de a strânge mâna Reginei şi foarte rar şansa de a schimba câteva cuvinte cu ea. În zilele noastre plimbarea prin mulţime este şi mai puţin formală iar Regina şi Ducele de Edinburgh consideră important să se oprească şi să stea de vorbă cu oamenii. Când Charles, Anne, Andrew şi Eduard merg de-a lungul unui cordon de persoane care au venit să le transmită simpatia şi susţinerea lor, se pot auzi chiar şi mai multe glume, râsete şi zâmbete.

Umorul joacă un rol foarte important, atât în percepţia publicului despre monarhie, cât şi în percepţia monarhiei despre ea însăşi. Robert Lacey relatează un incident când Regina şi Prinţul Philip conduceau de-a lungul unui drum noroios lângă Sandringham iar automobilul a umplut de noroi o femeie care mergea pe trotuar.2 Femeia a strigat ceva iar Regina ˟s-a întors şi i-a răspuns „Sunt perfect de acord cu dumneavoastră doamnă”. „Hm”, zise Philip, „ce ţi-a spus, draga mea?” Regina a replicat „A spus «Nemernicilor!»”. Când era mai tânăr, Ducele de Edinburgh era renumit pentru glumele sale iar

Regina, ca şi mama sa, are o reputaţie de a imita foarte bine. Anne are un simţ al umorului mai îndrăzneţ şi mai impertinent iar Charles este recunoscut pentru falsa sa autoeclipsare. Umorul ajută şi el la realizarea unei relaţii mai armonioase cu publicul. De exemplu, dacă îl urmăriţi pe Prinţul Charles dând mâna cu persoane din public veţi observa că deseori contactul este însoţit de râsete unele provocate de remarcile sale amuzante, altele ca răspuns la ceea ce spun alţii.

Unele schimburi de replici pline de umor transmit mesaje importante pentru că arată că Charles nu este întotdeauna rece şi ceremonios şi că are calitatea pe care

britanicii o apreciază cel mai mult – simţul umorului. Robert Provine de la Universitatea din Maryland a descoperit că râsul funcţionează deseori ca un semnal al sumisiunii – cu alte cuvinte, că indivizii supuşi folosesc râsul pentru a linişti indivizii dominanţi, în timp ce indivizii dominanţi încearcă să îi facă pe ceilalţi să râdă pentru a-şi păstra avantajul.3 Acest lucru este evident când Charles trece prin mulţime, făcând glume ocazional, aparent pentru a-i face pe toţi să râdă şi să se destindă dar în realitate pentru a putea declanşa hohote liniştitoare de râs. Uneori o persoană din mulţime dă o replică inteligentă care îl face şi pe Charles să râdă. Totuşi acest lucru nu subminează în niciun fel ideea că râsul este legat de liniştire – el arată că Charles este uneori fericit să fie sumisiv.

Unul dintre gesturile caracteristice ale Prinţului Charles este obiceiul de a ridica din sprâncene. El foloseşte acest gest în conversaţie de obicei când vorbeşte cu o persoană pe care nu o cunoaşte foarte bine şi când doreşte să arate că este atent. Sprâncenele lui Charles se ridică şi invariabil ochii săi se măresc puţin arătând că este interesat de ceea ce spune persoana din faţa sa. Gradul de deschidere a ochilor este critic, deoarece dacă şi-ar ridica sprâncenele fără să deschidă ochii ar transmite un mesaj total diferit – şi anume de aroganţă. Iar dacă ar deschide ochii larg ar lăsa impresia că nu crede ceea ce spune celălalt. De regulă, indivizii dominanţi nu îşi ridică sprâncenele; în cel mai rău caz le coboară pentru a părea şi mai ameninţători. Ridicându-şi sprâncenele Charles produce deci un semnal de sumisivitate. Încearcă să transmită mesajul că este atent dar făcând acest lucru, produce neintenţionat un semnal de liniştire. Acest lucru nu înseamnă că Charles lasă impresia de sumisivitate – pentru că identitatea sa depinde de statutul său regal îşi

poate permite să producă un semnal ocazional de calmare fără să pară sumisiv.

Distanta

Pompa şi ceremonialul care sunt atât de prezente în viaţa monarhiei au rolul de a crea o senzaţie de mister şi detaşare şi de a sublinia faptul că membrii familiei regale sunt foarte diferiţi de restul lumii. Gravitatea şi formalismul sunt trăsături esenţiale ale regalităţii pentru că ele separă monarhia de supuşii săi. Desigur, problema este că formalismul intră în conflict cu accesibilitatea, făcând mult mai dificil pentru un suveran să inspire atât respect cât şi afecţiune. Aceste solicitări opuse ale monarhilor au fost recunoscute de mult timp. În *The Book of the Courtier* (*Cartea curteanului*) publicată în 1528, Baldassare Câştiglione a descris dificultatea suveranului de a combina blândeţea cu autoritatea.4 Scriind în 1641, Sir Robert Naunton a descris stilul Reginei Elisabeta I-a „de a câştiga sufletele oamenilor". Ea făcea acest lucru asociind „blândeţea cu maiestuozitatea" – prima moşteni**nd-**o de la mama sa iar a doua de la tată.5 În zilele noastre familia regală se confruntă cu aceleaşi imperative de aparenţă afabilă şi regească. Una fără cealaltă nu dau rezultate. Esenţial este ca familia regală să lase impresia de superioritate dar nu de inaccesibilitate şi să transmită un mesaj de prietenie fără a fi peste măsură de familiari.

Un mod în care monarhul păstrează distanţa este atitudinea. Membrii familiei regale rămân de obicei fizic inaccesibili şi contactul cu ei tinde din acest motiv să aibă loc în condiţiile impuse de ei. În timpul plimbărilor prin mulţime ei sunt cei care hotărăsc cui îi adresează cuvântul şi cu cine stau de vorbă. De asemenea, tot ei sunt cei care iniţiază salutul întinzând mâna şi cei care încheie schimbul, adesea din nou prin**tr-**o strângere de mână. Distanţa simbolică se reflectă şi în distanţa fizică, Regina

rămânând la distanţă de un braţ de public, dar nu prea aproape de cealaltă persoană.

Jurnalistul Simon Hoggart a sugerat că Regina are trei expresii de bază, „o privire dură care se apropie de încruntare, o expresie de încântare şi una de interes viu… Ultima este cea folosită la petrecerile în aer liber”. 6 În ceremoniile oficiale Regina adoptă de obicei o expresie gravă, dar există momente – de exemplu, când calul ei are succes la curse – când emoţiile ei spontane ies la iveală. Regina este în cea mai bună formă la evenimentele sociale şi atunci când este complet relaxată. Situaţiile incerte sunt cele pe care le găseşte cele mai dificile.

Distanţa simbolică este uneori exprimată prin limbaj – de exemplu, prin felul în care membrii familiei regale vorbesc despre „noi” când vor să spună de fapt „eu”. Folosirea lui „noi” de către monarhi are o tradiţie îndelungată – derivă din noţiunea de conducător care reprezenta mai mult decât un singur individ, despre care se spune că datează de pe vremea când Imp˘eriul Roman ˘s-a scindat având un împărat la Roma şi unul la Constantinopol. Despre Regina Victoria se spune că a afirmat „Nu suntem amuzaţi” pentru a arăta că ea nu era impresionată. Acest mesaj este neclar din două puncte de vedere. În primul rând, nu există nicio dovadă că Regina ar fi folosit vreodată această expresie. În al doilea rând, există multe dovezi că Regina Victoria era deseori amuzată – în jurnalele ei se repetă deseori expresia „m-a amuzat foarte mult” şi se ştie că era apucată uneori de hohote incontrolabi-le de râs.7 Dar folosirea regală a cuvântului „noi” nu este întotdeauna directă. De exemplu, Eduard al VIII-lea folosea deseori cuvântul „noi” în corespondenţa cu femeia pe care o iubea, Wallis Simpson. **Într-**o scrisoare a scris „nimeni şi nimic nu NE poate despărţi… Dumnezeu să ne binecuvânteze pe NOI” 8 [*not anybody or anything*

can separate WE… God bless WE – n. t.]. Aici nu se referea la el ci la ei amândoi, pentru că „NOI” (WE) era obţinut combinând prima literă din numele Wallis şi Eduard.

Membrii familiei regale sunt mult mai înclinaţi să folosească pronumele „te” referitor la ei. Când a fost întrebat despre perspectiva de a fi rege, Charles a replicat „Nu m-am trezit **într-**o zi în leagăn şi mi-am zis «Grozav!» Dar cred că este o înţelegere care vine cu timpul, treptat, că oamenii sunt interesaţi să te aibă ca rege”. Folosirea persoanei a doua înlocuieşte folosirea persoanei întâi lăsând impresia că vorbitorul se referă la o altă persoană şi nu la el însuşi. Astfel atenţia este deviată de la vorbitor şi concentrată asupra rolului său. Când o persoană se referă la el sau la ea cu pronumele „te”, acest lucru îi reduce individualitatea. Dar cel mai important element este crearea unei distanţe între vorbitor şi persoana căreia i se adresează pentru că vorbitorul este tratat ca şi cum nu ar fi prezent.

Palma

Distanţa simbolică este exprimată şi prin postură. Dacă urmăriţi membrii familiei regale, veţi observa că aceştia au moduri diferite de a întinde mâna:

MEDALIONUL. Regina foloseşte mai multe gesturi cu mâna dar gestul ei favorit pare să fie „medalionul” în care palma unei mâini este aşezată în palma celeilalte – în cazul ei mâna stângă se odihneşte de obicei în palma dreaptă. Regina foloseşte şi un gest înrudit în care mai multe degete ale unei mâini strâng unul din degetele de la mâna cealaltă. În ambele posturi mâinile sunt unite în faţa corpului şi în cele mai multe cazuri ele se odihnesc calm în poală. Ambele posturi sunt în esenţă defensive; pentru că mâinile sunt ocupate, ele par neamenințătoare.

GEANTA, la multe ale femei din aceeaşi generaţie Regina merge deseori cu geanta pe braţ. Dar spre

deosebire de alte femei, geanta ei are mai mult un scop decorativ. Nu este plină de ustensile de machiaj, chitanţe de parcare şi bani, pentru că altcineva duce aceste lucruri pentru ea. Ocazional, Regina îşi foloseşte geanta pentru a transmite semnale criptice – se ştie, de exemplu, că atunci când îşi ia geanta în mână este un semn pentru asistenţii ei că va trece la altceva. cocorul. Ducele de Edinburgh are obiceiul de a se plimba cu mâinile la spate. Aceasta este postura „cocorului" şi este recunoscută ca unul dintre gesturile caracteristice ale ducelui. Uneori preferă un „**semi**cocor" ducând mâna stângă la spate în timp ce strânge mâna cuiva. Gestul ducerii mâinilor la spate este unul de dominanţă, pentru că expune corpul şi îl lasă neprotejat la un atac frontal. Este felul corpului de a spune: „Uitaţi-vă la mine. Sunt atât de sigur că nimeni nu mă va ataca încât sunt pregătit să îmi duc mâinile la spate, unde nu sunt **într-**o poziţie în care m-aş putea folosi de ele pentru a mă apăra". Din câte ˇ**s-**a putut observa, Ducele de Edinburgh a adoptat această postură după încoronare, înainte preferând să îşi apropie palmele în faţă, ca atunci când vrem să aplaudăm, însă încet şi fără să facem zgomot. Unul din lucrurile care l-au atras pe Duce la această postură este faptul că îl face să pară plin de încredere. Celălalt este diferenţa foarte mare faţă de imaginea Reginei – în timp ce mâinile ei sunt aşezate una peste alta în poală, ale lui sunt aşezate una în alta la spate. Atât de mare este nevoia Ducelui de Edinburgh de a fi diferit încât dacă această postură nu ar fi existat, ar fi fost nevoit să o inventeze.

buzunarul. Pentru a nu fi confundat cu părinţii săi, Charles a evitat ambele posturi descrise mai sus. În loc să îşi prindă o mână cu cealaltă, în spate sau în faţă, şi-a făcut obiceiul de a-şi băga mâna dreaptă în buzunarul de la jachetă. În cazul lui Charles această postură este

formată din mai multe elemente diferite. În primul rând, este ridicarea clapei buzunarului pentru ca mâna să poată fi băgată înăuntru; apoi introducerea mâinii în buzunar; în final, avem urmarea abreviată când Charles se joacă ţu apărătoarea buzunarului fără să bage mâna în el. Postura buzunarului este clar motivată de o dorinţă inconştientă de a ascunde mâna – nu ambele mâini, numai mâna mai puternică. Atunci când oamenii îşi ascund mâinile, fie vor să îşi ascundă sentimentele, fie simt nevoia de a-şi controla impulsurile. Când Charles îşi bagă mâna în buzunar, foloseşte uneori degetul mare pentru a împiedica finalizarea gestului, astfel încât în timp ce degetele lui rămân ascunse, cel mare este încă vizibil. Este în sine un gest interesant pentru că acţiunile care au ca element principal degetul mare sunt gesturi „macho" – gesturi pe care le fac bărbaţii duri – de exemplu, băgarea degetelor mari sub curea sau a mâinilor în buzunarele pantalonilor lăsând afară degetele mari.

Atingerea

Atingerea este folosită deseori ca un indicator al statutului. Psihosociologul Nancy Henley a arătat că indivizii cu un statut social înalt îşi rezervă dreptul de a-şi atinge subordonaţii, dar aceştia din urmă nu au dreptul de a-şi atinge superiorii. Atingerea, sugerează ea, acţionează ca un element care aminteşte statutul – ideea fiind că prin observarea patternurilor atingerii **într-**un grup se poate stabili cine are controlul şi asupra cui.9 Acest lucru se poate vedea foarte clar la membrii familiei regale. Când se plimbă pe stradă, ei sunt cei care iniţiază contactul cu mulţimea, cei care întind mâna şi din acest motiv acordă oamenilor permisiunea de a-i atinge. Din cauza asocierii dintre putere şi atingere, există reguli stricte care interzic ca oamenii să atingă unilateral monarhul. În afară de cazul când i se strânge mâna, nimeni nu are voie să atingă

persoana Reginei. Când această regula a fost violată, de exemplu, atunci când primul-ministru australian a luat-o pe după umeri pe Regină în 1992, aproape că ˇs-a produs un incident internaţional.

Atitudinea tactilă a australienilor faţă de persoanele care aparţin familiilor regale are o lungă istorie. Când Eduard, ca Prinţ de Wales, a vizitat Australia în 1920, se pare că toată lumea încerca să îl atingă. El şi-a notat acest fapt în jurnal:

„Mania atingerii", unul din cele mai remarcabile fenomene asociate cu călătoriile mele, a luat aici forma unui impuls de masă, a dorinţei de a atinge o parte a Prinţului de Wales. Ori de câte ori intram **într-**o mulţime, se strângeau în jurul meu ca o caracatiţă. Încă mai aud în urechi strigătele de entuziasm „L-am atins!". Dacă sunt în afara razei lor de acţiune, atunci o lovitură cu ziarul pe capul meu pare să satisfacă **im**pulsul.10

În Evul Mediu a existat o perioadă în care ˇs-a crezut că persoanele care sufereau de scrofuloză, o boală a ganglionară care era numită „boala Regelui", puteau fi vindecate prin atingerea de către Rege. Această credinţă în „puterea atingerii regale", cum a fost ea numită, a durat până la urcarea pe tron a lui Eduard Confesorul, în 1714, când Regina Anna a executat ultima atingere publică în scop curativ.11 Deşi oamenii nu mai cred în puterea curativă a atingerii regale, dorinţa de a atinge şi de a fi atins de o persoană cu sânge regesc are în ea ceva foarte primitiv. Acesta este motivul pentru care atâtea persoane se întind să le strângă mâna. În aceste situaţii, atingerea devine un mijloc de asimilare – atingând un membru al familiei regale oamenii simt că preiau o parte din magia regalităţii şi se unesc cu ceva atemporal.

Felul în care oamenii se ating unii pe alţii exprimă uneori lucruri pe care aceştia ar prefera să le ascundă şi

care vizează relaţia dintre ei. Un exemplu dramatic în acest sens a avut loc în 1953. Pe vremea aceea Prinţesa Margareta avea o relaţie secretă cu căpitanul Peter Townsend, care fusese unul din demnitarii tatălui său. Secretul era impus de faptul că Margareta avea numai 22 de ani iar Townsend 38. Pentru a complica şi mai mult lucrurile, era divorţat. Legătura amoroasă a ieşit la iveală în timpul încoronării. Înainte de începerea ceremoniei, Prinţesa Margareta aştepta în sala mare a Catedralei **Westmin**ster, Townsend era lângă ea. Ea ˇ**s-**a întors spre el şi a îndepărtat de pe rever un mic fulg. Acest gest mărunt – un indicator al intimităţii – a arătat lumii că Prinţesa era îndrăgostită de Peter Townsend.

Unul din lucrurile care au făcut ca gestul Prinţesei Margareta să fie atât de sugestiv a fost faptul că aparţinea unei familii care nu obişnuia să îşi expună în public afecţiunea. Nici în ziua de azi, familia regală nu atinge alte persoane decât foarte rar, în afara gestului de a da mâna. În public şi contactul fizic între membrii familiei regale este foarte redus. De fapt, dacă ar fi vorba de o altă ţară psihologii ar spune probabil că familia regală are „cultura non**-**contactului” – adică este o societate în care atingerea este redusă la minimum. De exemplu, când Regina şi Ducele de Edinburgh au făcut o călătorie oficială în toate ţările Pieţei Comune în 1953, l**-**au lăsat pe Charles care avea pe vremea aceea cinci ani în grija dădacei. La întoarcere, peste şase luni, Charles a fost dus la aeroport ca să îşi întâmpine părinţii. Când aceştia au apărut, nu l**-**au luat în braţe şi nu l**-**au sărutat; în schimb, i**-**au strâns mâna – cu alte cuvinte, au recurs la un salut pe care majoritatea oamenilor l**-**ar fi rezervat străinilor şi cunoştinţelor chiar şi pe vremea aceea, nu copiilor şi în niciun caz copilului lor pe care nu îl mai văzuseră de o jumătate de an!

Frecvenţa redusă a atingerii în familia regală se

datorează în parte faptului că membrii ei trebuie să protejeze imaginea inaccesibilităţii, chiar şi între ei. Ea rezultă şi din programul încărcat pe care Regina şi Ducele de Edinburgh au trebuit să şi-l asume întotdeauna şi care reduce ocaziile lor de a fi împreună cu copiii. Când Charles era mic, îşi vedea de obicei mama numai de două ori pe zi – o jumătate de oră dimineaţa şi o jumătate de oră seara. Restul timpului era îngrijit de dădace.12

Dacă ar exista o scală de măsură a atingerii regale, Regina şi Prinţul Philip ar fi la un capăt iar Prinţesa Diana ar fi fost la capătul opus. Latura tactilă a personalităţii Dianei era evidentă, atât în felul în care şi-a crescut ea copiii – îi atingea şi îi strângea în braţe mereu pe William şi pe Harry – cât şi în felul în care stabilea relaţii cu publicul. Dacă membrii mai vechi ai familiei regale aveau foarte multă grijă să cultive o imagine a detaşării regeşti, instinctul Dianei era dimpotrivă de a stabili contacte cu oamenii. Când era aşteptată de mulţime, deseori se grăbea să se ducă să dea mâna cu oamenii. În loc să păstreze distanţa, ea intra în spaţiul lor fizic, creând impresia că le iese în întâmpinare în condiţiile impuse de ei şi nu de ea. Stilul Dianei în public era unul de „spontaneitate”.13 Apropii**ndu-**se de oameni, fiind deschisă şi receptivă şi acordâ**ndu-**le întreaga atenţie, a creat o atmosferă informală de căldură sufletească ce a lăsat o impresie de neuitat asupra celor care au cunosc**ut-**o – o atmosferă care din multe puncte de vedere era foarte asemănătoare cu cea pe care o crease Regina Mamă în timpul celui de-al doilea război mondial.

Oamenii care au cunosc**ut-**o pe Diana **s-**au simţit mişcaţi de prezenţa ei – toţi au simţit amprenta ei. Când Diana a deschis o clinică specială pentru persoanele bolnave de SIDA la spitalul din Middlesex în 1987, a fost fotografiată ţinând de mână o femeie care avea SIDA.

Această imagine a avut un impact enorm asupra felului în care publicul percepea boala. Pe vremea aceea erau foarte multe prejudecăţi faţă de persoanele bolnave de SIDA. Aşezân**du-**se lângă un pacient care suferea de SIDA şi ţi**nându-**l de mână, Diana a respins în întregime aceste prejudecăţi. Cu o simplă atingere ea a arătat că persoanele care suferă de SIDA nu sunt cu nimic diferite de alţi pacienţi care suferă de boli mortale.

Se spune deseori că Diana a fost adorată pentru operele ei de caritate, pentru că era vulnerabilă şi pentru că era atât de frumoasă. Fără îndoială că toţi aceşti factori au avut rolul lor dar lucrul cel mai important care a făc**ut-** o să fie iubită de public a fost faptul că atingea oamenii. Atingerea este cea mai primitivă expresie a iubirii şi prieteniei. Orientân**du-**se spre oameni, Diana a atins în sufletul lor o coardă foarte profundă.14 De asemenea, ea nu se sfia să îşi arate sentimentele – lucru pe care familia regală îl face rareori. Când trăia Diana, Charles părea mulţumit de restricţiile de afecţiune impuse de convenţiile regale. Pe de altă parte, Diana se ridica deasupra acestor restricţii spre a stabili contacte cu oamenii şi aceştia o iubeau pentru asta. De la moartea Dianei, Charles a devenit mult mai tactil în relaţia sa cu William şi Har-ry. A fost văzut îmbrăţişân**du-**i şi chiar sărutân**du-**i – făcând lucruri pe care le făcea Diana cu băieţii dar pe care el nu le primise când era copil.

Gesturi regale

1//

Prinţul Charles

Când erau împreună, ˣ**s-**a presupus întotdeauna că Diana era cea timidă şi Charles o persoană mai curând măsurată. Este adevărat că Diana era o persoană timidă. Dar la fel de adevărat este şi că Charles are din când în când momente de jenă. Acest lucru reiese din gama

„activităţilor de deplasare” pe care le produce când atenţia publicului se îndreaptă asupra sa.

jocul cu butonul de la CĂMAŞĂ. Mai mulţi indicatori ai tranziţiei au devenit obiceiuri la Charles – aceste gesturi apar atunci când el trece o barieră invizibilă care desparte două situaţii. Urmăriţi-l când iese din maşină la un spectacol de gală şi veţi vedea cât de caracteristic a devenit pentru el gestul de a-şi trece mâna peste corp şi de a căuta butonul de la mâna cealaltă. Este jocul cu butonul de la cămaşă. Charles recurge la el ori de câte ori este în atenţia publicului şi se află **într-**o situaţie de tranziţie. Charles şi-a însuşit acest gest, care este foarte semănător cu indicatorii anxietăţii afişaţi de alte persoane atunci când se apropie de cineva – de exemplu, încrucişarea braţelor, rearanjarea hainelor sau atingerea părului. Majoritatea oamenilor au acces la o gamă largă de indicatori ai anxietăţii schimbâ**ndu-**i în timp. Dar Charles a rămas fidel acestui gest de când l-a descoperit. Butonii săi au devenit conductori ai emoţiilor, un mijloc de eliminare a anxietăţii, oferi**ndu-**i un sentiment de siguranţă foarte asemănător cu ceea ce psihanaliştii numesc „obiect tranziţional”. Se pare că Charles a transmis acest obicei altor persoane, pentru că Tony Blair a devenit şi el pasionat de jocul cu butonii săi de cămaşă.

ARANJAREA CRAVATEI. Obiceiul lui Charles de a-şi îndrepta cravata este un alt indicator al tranziţiei. De obicei îşi bagă cravata în haină. De fapt, gestul este acum atât de înrădăcinat încât îşi îndreaptă cravata chiar şi atunci când nu este nevoie sau când nu există! Când poartă o cravată neagră, deseori îşi bagă mâna sub haină ca şi cum ar dori să îşi îndrepte cravata.

Jocul cu butonul de la cămaşă. Acest gest mic dar extrem de semnificativ este un semn sigur de anxietate sau jenă. Aici îl putem vedea la Prinţul Charles.

ştergerea nasului. Charles mai are şi obiceiul de a

trece cu degetul mare pe lângă marginea nasului. Tinde să facă acest gest tot în public când este conştient că mulţimea îl observă.

frecarea lobului urechii. Un alt indicator este frecarea lobului urechii – îşi apucă lobul urechii şi îl freacă **printr-**o mişcare rapidă. Face acest gest când se simte uşor jenat.

vorbitul cu jumătate de gură. Charles are un mod foarte special de a vorbi din colţul gurii, comportament pe care îl foloseşte atunci când vrea să facă o paranteză în discursul său – este felul său de a arăta că trece, de exemplu, la o dispoziţie mai jucăuşă. Şi actorii folosesc uneori acest gest ca un mod de a arăta că este vorba de un subiect secundar sau că sunt de partea publicului. În esenţă, este ceea ce face şi Charles când vorbeşte numai cu jumătate de gură – iese din rolul său obişnuit şi adoptă unul mai intim care speră că va fi ˝împărtăşit şi de public.

Faptul că are gesturi de deplasare spune foarte multe. După câteva decenii de obişnuinţă cu aceste îndatoriri oficiale ne**-**am aştepta ca Charles să fie destul de imun la prezenţa neliniştitoare a mulţimilor. Evident nu este aşa, pentru că ori de câte ori se confruntă cu un număr mare de persoane, mâna sa caută siguranţa aranjâ**ndu-**şi cravata sau jucâ**ndu-**se cu **bu**tonii de la cămaşă sau prin ambele gesturi. Deşi Charles are multă experienţă în acest gen de situaţii, aceste mici forme de deplasare trădează o latură sensibilă şi potenţial vulnerabilă a caracterului său.

Diana

Diana avea câteva gesturi distincte, majoritatea asociate cu timiditatea. De exemplu, avea obiceiul de a se uita în pământ când vorbea cu oamenii şi uneori se înroşea brusc. Aceste semne exterioare au început să dispară cu vârsta dar sentimentul de stângăcie nu a fost niciodată

departe de a ieşi la iveală. Diana avea şase expresii faciale proprii:

Ochii măriţi. Diana avea ochi foarte mari pe care îi accentua adoptând o expresie facială care îi mărea şi mai mult. Unul din lucrurile pe care oamenii le găsesc irezistibile la bebeluşi sunt ochii lor foarte mari comparativ cu restul feţei – ochii lor uriaşi acţionează ca un „calmant înnăscut" făcând oamenii să se simtă protectori. Femeile mature pot părea mai vulnerabile determinând reacţii similare dacă îşi măresc ochii. Diana făcea acest lucru – îşi mărea ochii şi îi făcea pe oameni să simtă că trebuiau să îi poarte de grijă.

zâmbetul spencer. Diana era renumită pentru surâsul ei radiant. Nu era un zâmbet artificial – era unul autentic, un zâmbet din inimă cu toate caracteristicile autenticităţii, ca simetria şi activarea muşchilor din jurul ochilor.

zâmbetul cu buzele strânse. Diana avea obiceiul rar de a îşi strânge buzele şi a le împinge **într-**o parte când zâmbea. De fapt era un zâmbet reţinut şi îl folosea ori de câte ori se simţea timidă sau jenată. Controlâ**ndu-**şi zâmbetul în acest fel arăta că este amuzată dar că i se pare nepotrivit să îşi arate amuzamentul.

zâmbetul coborât. Acest fel de zâmbet este realizat coborând bărbia şi lăsând capul în jos în timp ce ochii privesc în sus şi persoana zâmbeşte. Seamănă cu privirea pe care o aruncă un copil când ochii privesc în sus spre adult. Când Diana adopta această expresie părea mai tânără decât în realitate şi mai vulnerabilă. Aşa cum vom vedea în discuţia despre indicatorii cu tentă sexuală zâmbetul coborât este şi o încurajare, un semn de atracţie şi acesta este şi motivul pentru care Dia**-**na părea atât de seducătoare când folosea acest zâmbet.

zâmbetul cu capul înclinat. Ocazional Diana îşi lăsa capul **într-**o parte în timp ce zâmbea. După cum am văzut

mai devreme înclinarea capului dă şi impresia de vulnerabilitate şi sumisivitate. Înclinând capul **într-**o parte Diana apărea complet neameninţătoare.

zâmbetul din lateral. Acesta apărea când Diana întorcea capul în altă direcţie dar privea spre persoana cu care stătea de vorbă şi îi zâmbea. Astfel ia naşterea ceea ce Charles Darwin a numit o „expresie hibridă", făcută din acţiuni care exprimă două mesaje diferite – zâmbetul care indică apropierea şi întoarcerea capului care indică evitarea. 15 Tensiunea dintre aceste două mesaje duce la expresia hibridă de atracţie irezistibilă – asemenea unui aliaj de metale, este mai puternic decât elementele sale constituente.

Când oamenii vorbesc despre zâmbetul Dianei, de obicei îşi amintesc tocmai zâmbetul din lateral. În multe feluri acesta era gestul ei caracteristic pentru că includea atât deschiderea cât şi timiditatea ei şi îi sublinia indecizia. Zâmbetul din lateral nu este ceva foarte clar definit – nicio încercare de a pleca, niciun zâmbet din toată inima. Din acest punct de vedere seamănă mult cu Diana însăşi – o persoană obişnuită care îşi împărtăşea sentimentele dar era în acelaşi timp un important membru al familiei regale.

William

Unul din lucrurile pe care Prinţul William le**-**a moştenit de la mama sa este înălţimea. La 1,90 metri este foarte înalt pentru un membru al familiei regale – de fapt, când va ajunge pe tron va fi cel mai înalt monarh din familia regală britanică din toate timpurile, mai înalt chiar decât Henric al VIII**-**lea. Mult timp William a avut obiceiul de a se lăsa în jos. Era tentativa unui adolescent de a ieşi mai puţin în evidenţă. În cazul lui era în acelaşi timp şi un mod de a se ascunde de atenţia nedorită a presei şi a celor care îl tratau ca pe o persoană specială. Acest obicei aproape a dispărut acum dar William mai este încă retras

din punct de vedere social – cum era şi Diana în anumite momente. De fapt multe din gesturile lui William pot fi recunoscute ca fiind de la mama sa. Pe altele le-a moştenit de la tatăl său.

APUCAREA CAPULUI. Ca şi mama sa, William este mai retras din fire. Acesta este şi motivul pentru care îi place să se plimbe cu motocicleta cu casca pe cap – acest lucru îi permite să se deplaseze incognito. Lui William nu îi place să fie tratat diferit şi nu poate suferi presa din cauza paparazzilor pe care îi vede responsabili pentru moartea mamei sale. Când este în atenţia publicului sau simte că este urmărit, impulsul său natural este să îşi încline capul şi să privească în jos. Este camuflajul său, modul său de a se preface că oamenii care îl deranjează nu sunt acolo. Ca şi Diana, William are şi el obiceiul de a privi în jos când vorbeşte cu unele persoane. Nu este o încercare de evitare – este pur şi simplu o expresie a timidităţii sale. Bunicul său matern, Lordul Spencer, era şi el o persoană destul de timidă. În tinereţe a fost foarte atrăgător. William este neobişnuit de frumos pentru un membru al familiei regale şi multe fete tinere îl găsesc irezistibil. Un alt lucru pe care tinerele îl găsesc atrăgător este atitudinea sa rezervată – ea le permite să îşi imagineze că îl pot vâna. Acest lucru este susţinut de faptul că în 1998 a primit peste o mie de felicitări de Sfântul Valentin. Şi este ilustrat şi mai izbitor de reacţia trezită în anul în care William a călătorit împreună cu tatăl şi fratele său Harry în Canada. Acolo a fost asaltat repetat de sute de fete care ţipau – ca şi cum ar fi fost un star al muzicii uşoare!

ZÂMBETUL SPENCER. Ca şi Diana, William are un zâmbet molipsitor care apare din ce în ce mai des. Zâmbetul este larg şi generos şi de obicei este un semn de plăcere reală. Acest lucru se observă mai ales atunci când îşi lasă garda jos şi nu se simte ameninţat. Când William

este forţat să pară jovial, zâmbetele sale sunt de obicei mai artificiale – mai scurte, privirea sa alunecă **într-**o parte şi muşchii din jurul ochilor nu se mişcă. William foloseşte şi zâmbetul cu buzele strânse care era atât de caracteristic Dianei. Ca şi ea, îşi strânge buzele şi le trage **într-**o parte.

ARANJAREA CRAVATEI. Unul din indicatorii tranziţiei la William este aranjarea cravatei. De exemplu, când coboară din maşină şi este îmbrăcat în costum se opreşte de obicei înainte de a se îndrepta spre clădire şi îşi aranjează cravata. Ca şi alţi indicatori ai tranziţiei, acest gest apare atunci când William se află **într-**o situaţie de trecere – este un mod de a mar**-**Gesturi regale

ca schimbarea, de a se pregăti pentru ceea ce urmează şi de a deplasa anxietatea. Deşi aranjarea cravatei la William şi la Charles sunt amândouă gesturi care vizează cravata ele sunt determinate de motivaţii diferite. Când Charles îşi bagă cravata în haină, el se asigură – funcţional şi metaforic – că nu există nimic care să îi scape de sub control şi că tot ceea ce este superfluu este îndepărtat. Când William îşi aranjează cravata, el nu încearcă să ascundă nimic – doar revigorează ceea ce este deja vizibil.

Deocamdată William mai are încă gesturi de adolescent. Dacă îl urmăriţi când stă lângă Charles, veţi vedea un domn între două vârste cu mâna în buzunarul de la jachetă şi un tânăr cu pelvisul împins în faţă şi picioarele vizibile cu o postură de atlet. În următorii ani William se va schimba şi gesturile sale se vor transforma. O parte din obiceiurile lui se vor păstra iar altele vor fi abandonate în favoarea altor tipuri de comportament. O problemă care nu a fost rezolvată încă este poziţia mâinilor – va urma modelul Ducelui de Edinburgh ţinând mâinile la spate mai probabil îl va copia pe tatăl său băgând o mână

în buzunar? Sau îşi va crea propriul stil de comportament?

Capitolul 8

Indicatori ai anxietăţii

Oamenii devin anxioşi când se simt ameninţaţi. Aceasta este o reacţie normală de autoprotejare la un pericol perceput şi precedă deseori acţiunile care urmăresc îndepărtarea pericolului. Gradul de anxietate al unei persoane depinde de personalitatea ei şi de intensitatea sentimentelor de neputinţă sau ameninţare. Majoritatea oamenilor se simt ameninţaţi sau anxioşi numai ocazional. Totuşi unii oameni nu par să se simtă vreodată speriaţi în timp ce la polul opus există persoane care par să se afle permanent **într-**o stare nervoasă.

Psihologii disting două feluri de anxietate – „anxietatea ca trăsătură" şi „anxietatea de moment". Aşa cum arată şi termenul anxietatea ca trăsătură implică faptul că anxietatea a devenit o trăsătură a personalităţii individului respectiv. O persoană care are această trăsătură de personalitate tinde să se simtă anxioasă indiferent de situaţie. Pe de altă parte, anxietatea de moment este o reacţie la o anumită situaţie. Aceasta este reacţia naturală – să te simţi anxios când situaţia este ameninţătoare şi relaxat când circumstanţele sunt diferite. Desigur, noţiunea de ameninţare este extrem de subiectivă – persoanele care au niveluri mari ale anxietăţii ca trăsătură, de exemplu, tind să vadă majoritatea situaţiilor ca ameninţătoare.

Când oamenii şi animalele sunt atacaţi, au mai multe strategii la dispoziţie – pot să se lupte, pot să fugă sau pot să **în** Indicatori ai anxietăţii cremenească.1 Fiecare din aceste reacţii implică cursuri diferite de acţiune – atacul sau apărarea împotriva atacantului, fuga sau nemişcarea. Deşi diferă superficial, aceste strategii sunt toate asociate cu un nivel mai înalt de stimulare psihologică, adică un

ritm cardiac şi respirator crescut şi transpiraţia palmelor. Aceste procese sunt automate şi involuntare – cu alte cuvinte, oamenii nu au niciun fel de control asupra lor – deci ele oferă o indicaţie foarte credibilă a emoţiilor. Una din trăsăturile distinctive ale ritmului cardiac este faptul că oamenii nu observă întotdeauna creşterile mici dar observă când inima începe să bată cu putere. În cazul transpiraţiei, oameni sunt deseori dureros de conştienţi că anxietatea lor este vizibilă pentru alte persoane şi fac eforturi foarte mari pentru ca ˟**s-**o ascundă. Ritmul cardiac şi transpiraţia sunt ambele imposibil de contrafăcut; respiraţia este diferită pentru că oamenii se pot preface că respiră mai repede sau mai încet decât de obicei.

De regulă, nu dorim ca alţii să observe simptomele anxietăţii noastre pentru că ele arată că nu avem un control total. De asemenea, ne subminează încrederea de sine şi oferă altor persoane un avantaj. Deşi nu ne putem controla întotdeauna anxietatea, putem lua măsuri pentru a ne asigura nu este observată din afară. De fapt, deseori tocmai încercările noastre de a ne ascunde anxietatea sunt cele care ne dau în vileag adevăratele sentimente.

Transpiraţia

Transpiraţia ţine de termoreglare – când ne este cald, glandele sudoripare produc mai multă transpiraţie care se evaporă şi scade temperatura la suprafaţa pielii. Dar transpiraţia apare şi ca reacţie la evenimente încărcate emoţional, ca atunci când ţinem un discurs în faţa unei mulţimi de străini, când ne aşezăm pe scaunul dentistului sau ne pregătim să sărim din avion cu paraşuta. Cercetările despre transpiraţie arată că transpiraţia termoreglatoare se produce pe toată suprafaţa corpului şi se observă mai puţin în palme, în timp ce transpira

18U

Peter Collettţia care are o bază emoţională este

concentrată pe faţă şi palme unde glandele sudoripare sunt în număr mai mare.

Transpiraţia produsă de emoţii ne ia deseori prin surprindere, mai ales când persoana este înclinată să se simtă jenată. Am urmărit deseori persoane care par complet relaxate şi care se ridică pentru a vorbi, şi am observat cum peste câteva minute transpiraţia începe să curgă pe fruntea lor. Mi **s-**a întâmplat şi mie de câteva ori – **într-**un minut te simţi încrezător în forţele tale şi eşti convins că ai situaţia sub control şi în minutul următor transpiri din abundenţă. Uneori nu este nevoie decât de o idee răzleaţă, un moment de îndoială pentru ca transpiraţia să înceapă. O dată ce am început să transpirăm este foarte greu să ne oprim. În parte pentru că transpiraţia, ca şi înroşirea feţei, este foarte labilă, dar şi pentru că transpiraţia se amplifică singură – când realizezi că şi alţii te pot vedea transpirând, devii şi mai anxios. Lucru care la rândul său te încurajează să continui să transpiri şi astfel întreţine ciclul vicios. Dar transpiraţia nu trebuie să fie un factor care descalifică un orator. Primul**-**ministru Tony Blair este un bun exemplu în acest sens, fiind o persoană care transpiră din abundenţă când vorbeşte în public car care nu a lăsat acest lucru să o împiedice să vorbească în vreun fel.

Oamenii pot detecta creşterea ritmului cardiac şi transpiraţia. Ei recunosc totuşi că dacă amplificarea ritmului cardiac nu este vizibilă din exterior, o creştere în volumul transpiraţiei este. Felul în care oamenii reacţionează la propria transpiraţie deseori spune multe despre felul lor de a fi ca şi micile trucuri cu care încearcă să mascheze adevărul. Dacă urmăriţi oamenii care se pregătesc să dea mâna cu o persoană importantă, veţi vedea că uneori îşi şterg mâna înainte de a o întinde persoanei. De obicei, fac acest lucru sub pretextul

executării unei sarcini complet diferite, ca, de exemplu, ducerea mâinii la buzunar sau aranjarea hainei. Pentru mai multă siguranţă, acest gest este făcut de obicei în timp ce atenţia celor din jur se îndreaptă în altă parte. Un mod de a reduce probabilitatea de a transpira este dezbrăcarea unor articole de îmbrăcăminte. Deseori vedem politicienii bărbaţi indicatori ai anxietăţii scoţând-şi haina când se îndreaptă spre podium pentru a ţine un discurs. În parte acest gest urmăreşte să lase impresia de hotărâre şi lipsă de formalism – pentru a arăta publicului că politicianul este pregătit să îşi murdărească mâinile – dar şi pentru a-l ajuta să rămână calm, controlat şi relaxat.

Respiraţia

Când oamenii respiră normal, o respiraţie are loc la fiecare cinci secunde, de fiecare dată fiind absorbiţi aproximativ 600 de centimetri cubi de aer. Respiraţia este în general realizată prin acţiunea a doua seturi de muşchi – muşchii pieptului şi muşchii abdomenului. În respiraţia normală muşchii abdominali lucrează mai mult decât muşchii pieptului. Totuşi muşchii pieptului au un rol mai mare în respiraţia profundă şi există tendinţa ca femeile din Occident să îşi folosească muşchii pieptului mai mult decât bărbaţii.2 Motivul acestei diferenţe între sexe nu este foarte clar dar poate fi legat de accentul pus de cultură pe un abdomen plat şi sâni mari la femei.

Când o persoană se simte speriată sau ameninţată, ritmul ei respirator creşte, respiră mai mult la nivelul pieptului şi respiraţia ei devine mai superficială. După cum spunea psihologul William James „când obiectul fricii se află în faţa noastră, începem să gâfâim şi nu mai putem inspira profund” 3. Este o reacţie defensivă naturală şi serveşte la pregătirea individului pentru „luptă sau fugă”. Totuşi există şi cazuri în care persoana este mereu în hiperventilaţie fără să existe un pericol iminent, pentru că

respiră prea repede şi aduce în plămâni prea mult aer. Este foarte probabil ca o persoană care suferă de hiperventilaţie să respire o dată la trei secunde în loc de o dată la cinci secunde, mărind astfel cantitatea de aer introdusă în plămâni cu 50%. Deşi hiperventilaţia aduce mai mult oxigen în plămâni, ea are efectul opus de a reduce cantitatea de dioxid de carbon din corp ceea ce face persoana să se simtă dezorientată, ameţită şi anxioasă.

Persoanele care respiră normal – adică lent şi introducând în plămâni un volum mare de aer – tind să fie mai stabile emoţional şi să aibă mai multă încredere în sine. Hiperventi-latorii obişnuiţi plătesc un preţ foarte mare pentru că sunt **pre**dispuşi la anxietate cronică, atacuri de panică şi chiar probleme cardiace.4 Încă nu se cunoaşte cauza exactă a acestui fenomen – dacă pattern-ul diferit de respiraţie este responsabil pentru apariţia acestor efecte psihologice nefaste sau dacă oamenii dezvoltă pattern-uri diferite de respiraţie pentru că se simt anxioşi şi descurajaţi. Totuşi sentimentele anxioase pot fi reduse învăţând să respirăm normal. Acest lucru vine în **spi**rijinul ideii că mai curând dispoziţia sufletească este influenţată de modul în care respirăm şi nu invers.

Respiraţia este unul din lucrurile pe care le facem fără să gândim – deşi ne putem schimba deliberat pattern-ul respirator, nu suntem niciodată nevoiţi să ne gândim că trebuie să respirăm deoarece sistemul nervos autonom face acest lucru pentru noi. Poate pentru că nu ne gândim la respiraţie sau pentru că presupunem că este un fenomen care vine de la sine, suntem atât de puţin atenţi la ea. În compania altor persoane, rareori conştientizăm ritmul respiraţiei lor şi ne întrebăm dacă respirăm mai mult abdominal decât toracic. Dacă am fi mai atenţi la felul în care respiră oamenii, am şti mult mai multe despre

sentimentele lor.

Postura

Un animal atacat are trei opţiuni – lupta, fuga sau încremenirea pe loc –, ele se reflectă în felul în care persoanele anxioase îşi folosesc corpul pentru a se apăra, pentru a evada simbolic sau a părea inerte şi neameninţătoare.

Reacţia de „luptă” este reflectată în posturile rigide adoptate de persoanele anxioase în care muşchii sunt încordaţi şi corpul creează o apărare faţă de lumea exterioară. Wilhelm Reich numea acest fenomen „armura corporală” iar **Alexan**der Lowen a numit**-**o „armură psihosomatică”.5 Lowen a observat că oamenii care sunt anxioşi şi simt nevoia de a se proteja de alţii au deseori o hipertonicitate la nivelul cuştii toracice – regiunea care este cel mai probabil să fie supusă unui atac frontal. El a arătat şi că braţele şi palmele sunt arme potenţiale care pot fi folosite pentru atac sau contraatac. Când oamenii se bazează pe palme şi braţe, nu mai este nevoie de nicio altă formă de apărare. Totuşi când agresiunea nu este o opţiune viabilă, ei îşi transformă deseori corpul **într-**un scut protector. Lowen a sugerat că „din punct de vedere psihologic armura este expresia atitudinii de înţepenire în faţa atacului şi mai puţin a celei de a răspunde la atac. Din punct de vedere dinamic tensiunea din partea anterioară a corpului este redusă prin tragerea înapoi a umerilor şi pelvisului, punând astfel toţi muşchii frontali în extensie chiar în momentul în care aceştia se contractă. Când partea anterioară şi posterioară a corpului sunt astfel încastrate **într-**un strat rigid de muşchi, putem spune că organismul a „intrat în armură”. 6

Reacţia de „fugă” se regăseşte în felul în care se mişcă trupul unei persoane anxioase. Dacă mişcările persoanelor care au încredere în forţele proprii tind să fie

armonioase, cele ale persoanelor anxioase sunt adesea neregulate şi chinuite. Acest lucru poate fi observat şi în pattern-ul lor respirator care uneori se compune dintr-o serie de inhalaţii „sacadate” în locul uneia lungi şi uniforme. Deseori indivizii anxioşi nu îşi pot găsi liniştea, îşi mişcă mult şi brusc mâinile pe lângă corp, spre deosebire de mişcările rare care sunt line şi care se îndepărtează de corp. Schimbările constante ale posturii persoanelor anxioase dau senzaţia unui exces de energie, ceea ce dintr-un anumit punct de vedere este adevărat. Dar aceste mişcări agitate sunt cel mai bine înţelese ca încercări mascate şi tardive de a scăpa de ceea ce este perceput ca situaţie ameninţătoare. Când o persoană anxioasă bate din picior de nerăbdare, acest lucru înseamnă că îşi pregăteşte picioarele pentru o retragere rapidă şi când se joacă cu mâinile sau cu cheile arată că vrea să se lase în patru labe şi să se târască de acolo cât mai repede posibil. În cea mai mare parte a timpului nu observă ce face, ca să nu mai vorbim că nu recunoaşte semnificaţia acţiunilor sale. Şi alţii sunt adesea la fel de neştiutori în această privinţă – chiar dacă îi observă mişcările agitate, nu recunosc neapărat în ele expresia dorinţei lui de a ieşi din situaţie.

Reacţia de „nemişcare” devine vizibilă în posturile oamenilor. Persoanele anxioase tind să adopte posturi rigide şi să se aşeze sau să stea în picioare în feluri care amplifică contactul cu corpul propriu. Când stau jos, sunt înclinate să adopte posturi ca „foarfecele” în care picioarele sunt drepte şi încrucişate unul peste altul, la nivelul genunchiului sau al gambei. Când o persoană anxioasă se aşază, deseori îşi încrucişează picioarele la nivelul coapselor dar uneori şi la nivelul gambelor sau gleznelor. Când nu îşi încrucişează picioarele, este înclinată să le ţină foarte apropiate unul de altul, deseori

băgând tălpile sub scaun. Aşa cum am văzut mai devreme acestea sunt în esenţă posturi supuse, dar ele şi ajută oamenii să se simtă mai puţin anxioşi. De exemplu, încrucişarea picioarelor le dă sentimentul că regiunea genitală este protejată, lucru care îi face să se simtă mai în siguranţă.

Posturile în care coapsele se apropie măresc şi ele suprafaţa de contact cu corpul propriu şi deci şi gradul de confort pe care îl resimte persoana. Majoritatea oamenilor preferă să fie liniştiţi sau consolaţi de alte persoane. Dar dacă alţii nu sunt disponibili sau nu doresc să le ofere suportul lor deseori oamenii se încurajează singuri. Un mod de a realiza acest lucru este prin strângerea coapselor. O versiune extremă a posturii de autoconsolare este „covrigul”. Aici picioarele sunt încrucişate la nivelul coapselor iar laba piciorului de deasupra este răsucită în jurul gleznei piciorului din spate, făcând persoana să arate de parcă ar fi fost legată de un contorsionist nebun. Aşa cum am văzut mai devreme, posturile în care se încrucişează picioarele sunt folosite pentru a comunica lipsa intenţionalităţii – ele arată altor indivizi că persoana nu are nici cea mai mică intenţie de a se mişca. Din acest punct de vedere sunt exemple de reacţii de „încremenire” – este reacţia animalelor în faţa pericolului de a fi remarcat de un animal de pradă.

Anxietatea produce şi alte forme de inactivitate. De exemplu, când oamenii se simt anxioşi deseori simt nevoia de a urina, deşi când sunt şi alte persoane în jur impulsul este de obicei redus. Chiar şi atunci când nu se simt anxioşi, bărbaţilor le este greu să urineze dacă cineva stă lângă ei. Această „latenţă a micţiunii” cum o numesc psihologii este foarte vizibilă în toaletele publice unde bărbaţii au deseori alături persoane complet străine.7

Mâinile

Anxietatea devine deseori evidentă în felul în care oamenii îşi folosesc mâinile. Când o persoană se simte anxioasă, deseori manipulează diferite obiecte – veţi vedea că începe să se joace cu cheile, îşi învârte inelul pe deget sau trage de haine. Persoanele anxioase îşi ating corpul încercând să îşi ofere puţină linişte. Ele îşi pot freca mâinile – acesta era unul din gesturile caracteristice ale lui George Bernard Shaw – sau se trag de ureche, îşi mângâie bărbia, îşi trec mâinile prin păr. Locul în care se ating oamenii este un indiciu foarte important. De exemplu, un bărbat care trage de pielea de sub bărbie arată că este îngrijorat că se îngraşă.

Zoologii au descoperit că atunci când animalele au motive contradictorii, deseori întreprind „activităţi de deplasare" care nu au absolut nicio legătură cu scopurile lor imediate.8 Acest lucru se întâmplă şi la oameni. Când au motivaţii contradictorii – ca atunci când se simt anxioşi – ei produc deseori „comportamente autoorientate" care deplasează o parte din energia în exces oferi**ndu-**le un sentiment temporar de calm. Aceste acţiuni sunt uneori numite „adaptori" pentru că ele ajută oamenii să se adapteze la conflictele lor interioare. Principala ţintă a comportamentelor autoorientate ca adaptorii o reprezintă capul şi faţa.9 Dacă intraţi în sala de aşteptare a unui spital sau **într-**o zonă în care oamenii stau la coadă pentru a primi ceva, veţi observa că aceştia îşi ating des faţa – o persoană îşi ţine bărbia cu mâna în timp ce alta îşi scarpină

Peter Collett pometii sau îşi aranjează părul. Aceste gesturi de autoliniştire sunt deseori inconştiente; ele urmăresc reducerea anxietăţii pe care o simt persoanele în situaţii neplăcute.

Atunci când persoanele realizează gesturi autoorientate, nu aleg la întâmplare partea corpului cu

care vor stabili contactul – dimpotrivă, se ating în zonele unde altcineva i**-**ar mângâia dacă ar putea să o facă.10 Persoanele anxioase îşi mângâie foarte mult părul pentru că aşa le linişteau mamele lor când erau bebeluşi. Adaptorii autoliniştirii sunt din acest motiv regresive – ei aduc oamenii înapoi la o vreme când părinţii îi calmau atingâ**ndu-**i şi mângi**ndu-**i. Ca adulţi de obicei nu-i avem pe părinţi lângă noi ca să ne confere o senzaţie de siguranţă. Aşa că facem noi în schimb ceea ce făceau părinţii odinioară pentru noi.

De obicei, când o persoană se simte anxioasă, ea îşi deplasează anxietatea în exterior agitâ**ndu-**se sau manipulând obiectele pe care le are la îndemână. Unul din lucrurile pe care le face frecvent este jocul cu ochelarii. Felul în care sunt manipulaţi ochelarii poate fi foarte revelator. De exemplu, persoanele care mestecă sau sug unul dintre braţele ochelarilor recurg la o formă foarte primitivă de autoliniştire. Întocmai ca bebeluşul care îşi suge degetul sau păturica – se simt mai liniştite când au ceva în gură. Apoi sunt persoanele care îşi ţin ochelarii în mână deschizâ**ndu-**i şi închizâ**ndu-**i dar asigurâ**ndu-**se că au tot timpul o poziţie simetrică. Aceste persoane tind să fie ordonate şi autoritare şi au o dorinţă puternică de a deţine controlul situaţiei. Oamenii care îşi scot mereu ochelarii tind să fie indecişi şi evazivi – ei nu pot să se hotărască dacă este mai bine să îşi pună ochelari pe nas sau să îi dea jos. În unele cazuri adoptă acest comportament pentru a păcăli alte persoane astfel încât acestea să nu realizeze ce se va întâmpla în continuare. Apoi există persoanele care îşi aburesc mereu lentilele şi le curăţă. Şi ele simt nevoia de a deţine controlul şi de a şti ce se întâmplă – le place să aibă o imagine clară despre lume.

Scopul unora dintre adaptori este mai mult de a oferi

protecţie decât de a linişti. Există cinci adaptori „protectori” principali. Printre ei se numără „acoperirea ochilor”, în care o mână este pusă peste ochi, „acoperirea gurii”, în care mâna este pusă peste gură, „acoperirea feţei”, în care palmele ambelor mâini sunt folosite pentru a acoperi faţa. Oamenii folosesc deseori aceste gesturi de acoperire când au primit o veste proastă sau au fost martorii unui eveniment neplăcut. Toate aceste trei acţiuni pot fi observate după comunicarea rezultatelor unor alegeri – candidaţii victorioşi de obicei zâmbesc, râd şi îşi ridică mâinile în timp ce învinşii îşi acoperă ochii sau gura sau chiar toată faţa. Acoperi**ndu-**şi ochii oamenii se împiedică să vadă lucrul care îi supără iar acoperi**ndu-**şi gura îşi ascund supărarea şi se împiedică în acelaşi timp să spună un lucru pe care l**-**ar putea regreta mai târziu. Aceste gesturi de acoperire sunt simbolice. De exemplu, când auziţi la radio o ştire despre prăbuşirea unui avion, foarte probabil vă veţi acoperi ochii sau urechile – acoperi**ndu-**vă ochii vă comportaţi de parcă aţi fi văzut realmente accidentul şi nu doar aţi fi auzit despre el.

Ceilalţi doi adaptori „protectori” sunt apucarea cu mâinile de cap şi „leagănul”. Cel mai potrivit loc pentru a observa aceste gesturi este un eveniment sportiv ca, de exemplu, un meci de fotbal, mai ales când miza este foarte mare pentru ambele echipe. Când un jucător încearcă să bage un gol şi ratează, veţi vedea suporterii luâ**ndu-**se cu mâinile de cap de disperare – mâinile se ridică şi acoperă partea de sus a capului creând o cască manuală. Aceasta este o reacţie naturală, nu una deprinsă şi este prezentă peste tot în lume. Funcţionează pentru că are rolul de a proteja capul nu de lovituri fizice ci de suferinţa psihologică de a fi martor la un spectacol teribil.

În 1996 echipa de fotbal a Angliei a jucat cu Germania la Torino semifinala Campionatului European. La

sfârşitul celor două reprize scorul era încă 1 la 1. Astfel că victoria a trebuit să fie hotărâtă de o serie de lovituri de penalty, în care şase jucători din fiecare echipă trag pe rând la poarta adversă. Echipele erau la cinci la cinci când Gareth Southgate, mijlocaşul englez, ˇs-a îndreptat spre balon încercând să tragă în poartă. Acesta era un moment crucial: dacă rata iar următorul jucător

Acoperirea ochilor, legănatul şi apucarea cu mâinile de cap. Demonstraţii clare de surpriză şi dezamăgire evidente în gesturile spectatorilor când echipa de fotbal din Liverpool nu reuşeşte să înscrie în meciul cu Manchester United.

german băga gol, Germania câştiga şi pleca în finală iar Anglia era eliminată din competiţie. Când Southgate a aranjat mingea, **s-**a dat înapoi şi a început să alerge ştia

cât de important era să bage mingea în poartă. Poate că greutatea responsabilităţii care apăsa pe umerii lui sau poate pierderea momentană a concentrării l-au făcut să lovească mingea mai încet decât ar fi trebuit şi portarul german a oprit-o cu uşurinţă înainte de a ajunge foarte aproape de poartă. Când Southgate ˣs-a întors şi a început să traverseze singur terenul, a realizat consecinţele grave ale penaltyului ratat. Când se îndrepta spre echipa sa cu ochii în pământ, Southgate a făcut gestul pe care îl fac mulţi jucători de fotbal când sunt cuprinşi de disperare – ˣs-a apucat cu mâinile de cap mişcându-se de la dreapta la stânga, de câteva ori („legănatul”).

Un jucător de fotbal nu poate face mare lucru pentru a se consola în această situaţie – nu poate sta de vorbă cu el însuşi, nu se poate bate pe spate sau lua în braţe. Totuşi se poate consola realizând acest gest de „legănare”. Deşi nu îşi dă seama, punându-şi mâinile în jurul capului repetă gestul pe care îl făcea mama sa când îi susţinea capul pe vremea când era bebeluş. Sentimentul de siguranţă pe care l-a simţit atunci este strâns legat în mintea sa de senzaţia de a-şi simţi capul susţinut. Apucându-şi partea posterioară a capului cu mâinile jucătorul ia astfel locul mamei sale.

„Legănatul” nu este prezent numai la jucătorii de fotbal – el poate fi observat ori de câte ori cineva se simte nesigur şi vrea să se apere de ameninţări, reale sau imaginare. Dacă observaţi o şedinţă de consiliu în care atmonsfera ˣs-a încins, veţi remarca de mai multe ori acelaşi gest. De fapt, două posturi au cea mai mare probabilitate de apariţie. Ele sunt foarte asemănătoare dar funcţiile lor sunt total diferite. Una este „legănatul” iar cealaltă este „catapulta”. În ambele gesturi mâinile sunt unite la ceafă dar dacă în cazul „catapultei” coatele sunt trase înapoi iar pieptul este împins în faţă, în „leagăn”

accentul cade pe susţinerea capului. „Catapulta” este de fapt un gest deghizat de agresiune. Trăgând coatele în spate şi împingând pieptul în faţă un bărbat măreşte lăţimea aparentă a pieptului său şi devine mai ameninţător. În timp ce mâinile par să se refugieze în spatele capului de fapt ele se pregătesc să apuce pe oricine se aventurează prea aproape. După cum am văzut, scopul „legănatului” este total diferit. Aici mâinile au un rol de pur suport – tragerea lor înapoi ca o pregătire în vederea unui atac este lipsită de sens. Atât „catapulta” cât şi „leagănul” pot fi ˟întâlnite în lumea afacerilor în momentele când oamenii se simt ameninţaţi. „Catapulta” va fi folosită mai probabil atunci când o persoană vrea să intimideze o alta; „legănatul”, când indivizii simt nevoia de a se linişti singuri. Prima este o formă mascată de contraatac în timp ce a doua este o formă camuflată de autoliniştire.

Indicatori faciali

Anxietatea se vede pe faţă. Un zâmbet speriat este total diferit de unul autentic pentru că lipseşte contracţia muşchilor *orbicularis oculi* care înconjoară ochiul şi ridurile laba gâştii care apar lângă ochi, semnele distinctive ale unui zâmbet autentic. Ca şi alte zâmbete false, zâmbetele anxioase tind să apară brusc, să dureze mai mult decât ne**-**am aştepta să dureze un zâmbet, pentru a dispărea la fel de brusc. Zâmbetele anxioase sunt trădate şi de activitatea musculară neobişnuită din regiunea gurii. **Într-**un zâmbet autentic, colţurile gurii sunt trase în sus de muşchii *zygomatic major* în timp ce **într-**un zâmbet anxios colţurile gurii se pot deplasa lateral sau chiar în jos. Jinni Harrigan şi Dermis O℈Connell de la California State University din Fullerton au descoperit că atunci când o persoană este anxioasă, faţa ei arată mai multe elemente ale expresiei de frică şi pe măsură ce anxietatea creşte femeile tind să zâmbească mai puţin decât bărbaţii.11

Suntem înclinaţi să considerăm râsul o expresie a fericirii şi amuzamentului dar acesta poate fi şi un semn de anxietate. Un exemplu bun în acest sens îl constituie cercetările lui Stanley Milgram despre supunere realizate în anii ⁄60.12 Milgram a pus pe picioare un laborator experimental fictiv la Universitatea Yale care avea şi un „experimentator” **într-**un halat alb şi un „subiect” a cărui sarcină aparentă era să ţină minte mai multe liste de cuvinte. Persoanele care ˟**s-**au oferit voluntar pentru a participa la experiment au fost invitate să antreneze subiectul pentru a executa cât mai bine sarcina folosi**ndu-**se de şocuri electrice. Voluntarii nu şi**-**au dat seama, dar între experimentator şi subiect exista o înţelegere şi acesta din urmă nu a primit niciodată şocuri electrice.

Surprinzătoare a fost descoperirea că atunci când au fost solicitaţi, nişte oameni obişnuiţi au fost gata să administreze şocuri electrice puternice subiectului care învăţa, mai ales atunci când acesta se afla **într-**o cameră alăturată unde îl puteau auzi dar nu îl puteau vedea zvârcoli**ndu-**se în agonie. Deşi voluntarii erau pregătiţi să administreze aceste şocuri electrice, mulţi nu se simţeau prea bine executând sarcina pe care o primiseră. Acest lucru reieşea uneori din accesele bruşte şi nepotrivite de râs – o treime din voluntarii care au luat parte la experiment au avut râsete sau zâmbete nervoase. Când subiectul făcea o greşeală, experimentatorul instruia voluntarul să îi aplice subiectului un şoc electric, crescând de fiecare dată intensitatea. Când voluntarul se conforma şi apăsa pe întrerupător, subiectul ţipa de durere, cerea ajutor, se plângea că are o inimă slabă sau amuţea complet. Aceste ţipete de durere şi solicitări de ajutor tulburau mult voluntarii, dar aceştia nu se opreau şi îi aplicau un şoc şi mai mare peste câteva minute şi apoi râdeau când îl auzeau ţipând. Mai târziu când au fost

intervievaţi, voluntarii nu au putut explica de ce izbucniseră în râs. La prima vedere a părut că fuseseră amuzaţi de durerea pe care o produceau. Dar nu aşa au stat lucrurile – râsul lor era pur şi simplu o reacţie nervoasă la regimul de pedepsire pe care îl creaseră cu ajutorul experimentatorului.

Când oamenii se simt anxioşi, tind să reducă timpul pe care îl petrec privind alte persoane. De asemenea petrec mai mult timp căutând „căi" şi „portiţe de scăpare". Într-adevăr, privirea persoanelor anxioase se fixează deseori pe ieşirea **dintr-**o situaţie şi mai puţin pe posibilitatea de a avea o contribuţie pozitivă în situaţie. Persoanele anxioase au mai multe şan se să se uite în altă parte în timpul unei conversaţii. Acest lucru se întâmplă în general pentru că sunt îngrijorate de consecinţele negative ale unui posibil dezacord. De fapt, din punct de vedere al timpului petrecut susţinând privirea partenerului, persoanele anxioase nu diferă foarte mult de persoanele care au încredere în ele – atâta timp cât nu există dezacorduri. Totuşi imediat ce apare un semn de dezacord, persoanele anxioase încep să reducă intervalul de susţinere a privirii celuilalt.13 Pentru o persoană anxioasă ochii sunt un pistol cu ţeava dublă. Dacă piedica este pusă şi lucrurile merg bine, nu există motive de îngrijorare. Dar imediat ce atmosfera devine tensionată, ochii se transformă **într-**o armă importantă – de aceea cel mai bine este să îi ţină ascunşi.

Un alt indicator ocular al anxietăţii este clipitul. Scopul său principal este lubrifierea suprafeţei oculare, repartizarea uniformă a lichidului lacrimal pe cornee, curăţarea şi menţinerea ei în condiţii optime. Rata clipitului este afectată de o varietate de factori. Printre aceştia se numără caracteristici ale mediului înconjurător ca temperatura, umiditatea şi luminozitatea, dar sunt

incluşi şi factori atenţionali ca în situaţia când cineva citeşte sau priveşte îndeaproape ceva. Rata medie a clipitului este de aproximativ 15 pe minut (femeile având o rată de clipire mai mare decât bărbaţii), dar aceasta scade dramatic când citim. John Stern de la Washington University din Saint Louis a studiat în amănunt clipitul. El a descoperit că există o legătură foarte puternică între rata de clipire a unei persoane şi starea ei emoţională – cu cât persoana este mai anxioasă sau mai obosită, cu atât clipeşte mai des.14 Stern arată că preşedintele Nixon clipea foarte des. În timpul audierilor din procesul Watergate când i se puneau întrebări la care nu dorea să răspundă, rata de clipire a preşedintelui creştea enorm.

Gura

Cei mai importanţi indicatori ai anxietăţii sunt asociaţi cu buzele, gura, gâtul, esofagul şi stomacul – de fapt cu tot trac tul gastro-intestinal de la buze la anus. Dacă vă puteţi vedea ca pe un tub prin care trece mâncarea, veţi înţelege că nu este de mirare ca emoţiile să afecteze părţile dumneavoastră esenţiale. Motivul real pentru care dispoziţia dumneavoastră este atât de strâns legată de sistemul digestiv este faptul că acesta are un sistem complet integrat de nervi numit sistemul nervos enteric. Sistemul nervos enteric, care este aproape un creier de sine stătător, reacţionează la aceiaşi neuroransmiţători ca şi sistemul nervos central şi de aceea schimbările produse la nivelul unuia determină foarte repede schimbări şi în celălalt. Când oamenii se simt anxioşi, intră în joc mai multe reflexe asociate cu sistemul digestiv:

USCAREA GURII. Unul din primele semne ale unei stări de anxietate este uscarea gurii. Ea este determinată de o încetare temporară a activităţii glandelor salivare. Există şi indicii vizuale şi auditive care subliniază că o

persoană are gura uscată – nu numai arată de parcă ar mesteca rumeguş, dar vocea ei sună uscat şi mecanic.

TUŞEA. Când oamenii devin anxioşi, simt deseori un fel de mâncărime în gât, ceea ce îi face să tuşească, uneori **într-**o manieră incontrolabilă. Senzaţia unui exces de salivă în gât duce şi ea la un acces de tuse.

REFLEXUL DE ÎNGHIŢIRE. După ce preşedintele Clinton a rostit acea propoziţie faimoasă „Nu am avut relaţii sexuale cu femeia aceea, domnişoara Lewinsky", a privit în pământ şi apoi a înghiţit cu greutate. Când suntem cuprinşi de anxietate, cei mai mulţi dintre noi avem o dorinţă copleşitoare de a ne elibera gâtul înghiţind. Femeile pot de obicei face acest lucru fără să se observe dar pentru că bărbaţii au mărul lui Adam mai mare, tind să aibă mai multe dificultăţi în ascunderea acestui tip de impuls nervos de a înghiţi.

MUŞCAREA BUZELOR. După afirmaţiile lui Charles Bell, faimosul anatomist din epoca victoriană, dintre toate trăsăturile feţei buzele sunt „cele mai înclinate spre acţiune şi indicatorul cel mai clar al sentimentelor" 15. Acest lucru poate fi văzut atât în mişcarea buzelor, cât şi în felul în care acestea intră în contact cu dinţii. Există mai multe moduri de muşcare a buzelor asociate cu anxietatea. În primul rând, este muscarea buzei în care fie buza superioară, fie cea inferioară este prinsă între cele două şiruri de dinţi. După cum am văzut mai devreme, acest gest indică autocontrolul, un mod simbolic de a ne împiedica să spunem un lucru pe care l**-**am putea regreta mai târziu. Dar poate fi şi un gest de anxietate sau jenă – cu alte cuvinte, un mod de a ne apuca cu dinţii. Apoi este gestul de muşcare a ambelor buze în care buza de sus şi buza de jos sunt trase înăuntru şi ţinute strâns între dinţi. Acest gest este unul dintre gesturile caracteristice ale atletului american Carl Louis – cel puţin în momentele

când primea medaliile şi era în centrul atenţiei. Când Louis era invitat la un interviu televizat, disconfortul său era frecvent vizibil prin acest gest de tragere a buzelor înăuntru şi ţinere între dinţi. Din toate celelalte puncte de vedere Louis a lăsat mereu impresia unei persoane sigure pe sine şi hotărâte, însă acest gest de muşcare a buzelor l-a dat de gol.

MUŞCAREA UNGHIILOR. Persoanele care îşi muşcă de obicei unghiile tind să obţină scoruri mici la testele psihologice de autoapreciere şi scoruri mari la cele de anxietate. De asemenea, s-a sugerat că muşcatul unghiilor este un semn de ostilitate inhibată, că persoana care îşi muşcă unghiile întoarce agresiunea asupra ei în loc să o îndrepte în afară asupra altor persoane.

BĂGAREA UNUI OBIECT ÎN GURĂ. Când oamenii se simt speriaţi, deseori simt dorinţa de a avea ceva în gură. Este un mod de a reveni la experienţa de supt la sân şi, după aceea, la suptul degetului mare. Cele mai frecvente forme de liniştire pe cale orală în societatea noastră sunt fumatul şi mestecatul gumei. Fumatul este deseori reprezentat ca un semn de calm interior, fumătorii sunt de obicei persoane care deţin controlul. De fapt, fumătorii folosesc deseori ţigările pentru a se calma şi a-şi controla anxietatea. Confortul oral oferit de guma de mestecat este evident din cantitatea de gumă pe care o mestecă antrenorii şi managerii unei echipe în timp ce urmăresc un meci. De exemplu, dacă îl urmăriţi pe Alex Ferguson, managerul echipei Manchester United, veţi observa că felul în care mestecă guma reflectă norocul temporar al echipei. Când Manchester United este în avantaj şi joacă bine, Fergu-son mestecă gânditor şi lent. Când echipa este în dezavantaj sau joacă prost, viteza şi presiunea de masticaţie cresc dramatic. Dacă vă aflaţi în tribună, nu aveţi nevoie să urmăriţi jucătorii pentru a vedea cum se

descurcă Manchester United – puteţi estima progresul echipei urmărind mişcările mandibulei lui Alex Ferguson!

Indicatori verbali

Anxietatea este vizibilă şi în voce. Când o persoană trăieşte un sentiment de anxietate, se înregistrează o creştere generală a tensiunii musculare şi acest lucru face vocea să devină mai ascuţită; este ceea ce lingviştii numesc „frecvenţa fundamentală”. Perturbările înălţimii vocii – pe care lingviştii le numesc „tremurături ale vocii” sau „tremor” – sunt şi ele indicatori ai anxietăţii.16 Creşterea intensităţii vocale este un alt indicator – opusul discursului lent şi pe un ton scăzut, care indică de obicei tristeţea sau deprimarea.17

Când oameni se simt anxioşi, tind să vorbească mai repede şi mai puţin. Deoarece nu vor să îi pună pe ceilalţi în rolul ascultătorilor mai mult decât este necesar şi nu vor să atragă atenţia asupra lor. Cel mai bun mod de a realiza aceste obiective este prin reducerea mesajului şi creşterea vitezei cu care acesta este exprimat. Deşi persoanele anxioase vorbesc mai rapid, când trebuie să răspundă la întrebări sunt deseori lente – pentru că au nevoie de mai mult timp ca să se gândească ce fel de răspuns vor da.18

Relaţia dintre anxietate şi întreruperile din discurs nu este foarte directă pentru că depinde de prezenţa anxietăţii ca trăsătură de personalitate – cu alte cuvinte, dacă anxietatea este cronică sau o simplă reacţie la o situaţie. **S-**a descoperit că atunci când persoanele care suferă de anxietate cronică vorbesc, tind să facă pauze mai mici – sunt agitate şi vor să termine repede ce au de spus. Pe de altă parte, când vorbesc persoanele care suferă de anxietate acută ele tind să facă mai multe pauze decât persoanele normale – ele trebuie în acelaşi timp să se descurce cu sentimentele lor de anxietate şi să decidă ce vor să spună. Pauzele care sunt o trăsătură a anxietăţii

acute sunt deseori pline cu paraziţi ca „hm” sau „um” care permit vorbitorului să arate că mai are ceva de spus şi că vrea să păstreze terenul. Persoanele acut şi cronic anxioase sunt înclinate să se bâlbâie. Iar persoanele care se bâlbâie de obicei tind să se bâlbâie mai mult când sunt anxioase; chiar şi persoanele care se bâlbâie rareori sunt mai înclinate să o facă atunci când se simt ameninţate sau nesigure.19

Lucrul de care oamenii se tem mai mult decât de oricare altul este vorbitul în public. Majoritatea oamenilor suferă **într-**o anumită măsură de fobia discursului în public dar există şi persoane care ajung să fie complet paralizate de teama lor de a vorbi în faţa publicului. Se spune deseori că odată cu experienţa creşte şi capacitatea noastră de a vorbi în public. Poate că acest lucru este adevărat pentru mulţi, dar pentru unele persoane discursurile în faţa unei mulţimi rămân o sursă de anxietate profundă. Indiferent cât de des fac acest lucru şi cât de multe au învăţat, aceştia continuă să fie îngrijoraţi de momentul în care ajung în centrul atenţiei. Se tem că îşi vor uita. discursul şi că vor părea ridicoli în faţa atâtor persoane.

Pentru că anxietatea este o stare emoţională negativă este dificil de controlat iar indicatorii asociaţi cu ea sunt, din acest motiv, dificil de ascuns. Acest lucru este valabil în ambele direcţii – nouă ne este uşor să detectăm anxietatea la alte persoane dar şi lor le este uşor să identifice sentimentele noastre de anxietate. Oamenii încearcă să îşi ascundă anxietatea în diferite feluri. Unul din ele este modificarea stării mentale astfel încât să nu se mai simtă timoraţi; o altă variantă este încercarea de mascare a indicatorilor anxietăţii. Singura problemă la această strategie este că deseori apar indicatori ai dorinţei noastre de a ne ascunde, ceea ce face încercarea să pară o minciună. Persoanele care beau pe furiş o înghiţitură de

apă când îşi simt gâtul uscat sau care îşi şterg mâinile pe haine înainte de a strânge mâna cuiva ne arată deseori mai multe despre starea lor interioară decât am fi aflat dacă aceştia nu ar fi ˇîncercat să îşi ascundă anxietatea de la început. Cu alte cuvinte, indicatorii dorinţei de ascundere sunt deseori mult mai revelatori decât cei pe care intenţionau să îi mascheze – pentru că ei arată starea de anxietate a persoanei dar şi dorinţa acesteia de a-şi ascunde starea. Deci dacă nu doriţi ca alte persoane să ştie cât de anxioşi sunteţi, asiguraţi-vă că nu observă indicatorii anxietăţii. Şi indiferent ce faceţi, nu-i lăsaţi să vă prindă încercând să ascundeţi aceşti indicatori.

Capitolul 9

Gesturi cu tentă sexuală

Xndicatorii comportamentali joacă un rol foarte important când se face curte. De fapt, fără ei nu ar exista iubirea sau curtarea iar sexul, în forma în care îl cunoaştem azi, ar înceta să mai existe. Importanţa indicatorilor comportamentali constă tocmai în faptul că iubirea, curtarea şi sexul necesită un schimb de semnale – semnale ale tendinţelor sexuale, disponibilităţii, accesibilităţii şi compatibilităţii. Chiar dacă nu intenţionăm să facem acest lucru, trimitem şi primim constant mesaje cu caracter sexual. În timp ce alte persoane ne evaluează şi decid cât de sexy, de atrăgători, de entuziaşti sau de disperaţi suntem, noi luăm aceleaşi decizii în cazul lor. Din acest punct de vedere indicatorii sexuali sunt ca nişte granule de polen – deşi nu sunt mereu vizibili, se află peste tot.

Indicatori corporali

Deducţiile cu caracter sexual pe care le fac oamenii unii despre alţii se bazează printre altele pe „caracteristicile sexuale secundare”. Psihologii folosesc acest termen pentru a face diferenţa între „caracteristicile

sexuale primare” ale bărbaţilor şi femeilor – penisul şi testiculele la bărbaţi şi vaginul, uterul şi ovarele la femei – şi caracteristicile care nu au rol de procre ere. La bărbaţi acestea includ părul facial şi părul de pe piept, vocea profundă şi un corp mai mare, mai musculos. La femei includ sânii, o centură pelviană mai mare şi un depozit mai mare de grăsime pe coapse şi fund. Se pare că intenţia naturii este ca aceste caracteristici sexuale secundare să servească drept semnale sexuale, permiţând bărbaţilor şi femeilor să îşi evalueze reciproc gradul de potrivire ca partener. În mare măsură intenţiile naturii sunt îndeplinite – în absenţa altor informaţii, bărbaţii consideră că femeile cu sânii mai mari şi o siluetă de clepsidră sunt mai atrăgătoare.1 Iar femeile, în general, îşi exprimă preferinţa pentru bărbaţii cu păr pe piept, umeri pătraţi şi fund zvelt.2

Atributele pe care le caută bărbaţii şi femeile la parteneri sunt totuşi foarte susceptibile la influenţa culturii, modei şi circumstanţelor. Atributele fizice pe care bărbaţii din societatea noastră le consideră atrăgătoare la o femeie sunt deseori foarte diferite de cele care măresc pulsul bărbaţilor în alte părţi ale lumii. În societatea noastră au existat variaţii istorice profunde în noţiunea despre frumuseţe. Să comparăm, de exemplu, delicioasele femei durdulii pictate de Rubens cu modelele slabe şi Calistele Flockhart de azi.

Faptul că unii bărbaţi preferă femeile cu pieptul plat sau femeile cu un raport bust/şold ridicat arată că ei folosesc criterii alternative în alegerea partenerului. David Buss, de la Universitatea din Texas, a realizat o cercetare socioculturală de proporţii încercând să determine ce caută bărbaţii şi femeile la partener.3 El arată că o regulă universală este că bărbaţii preferă o femeie tânără cu forme bine conturate şi o piele netedă fără pată. Femeile,

pe de altă parte, acordă o importanţă mai mare averii bărbatului şi capacităţii sale de a le oferi siguranţă materială. Criteriile divergente folosite de bărbaţi şi femei reflectă motivaţiile lor diferite în jocul iubirii – bărbatul are nevoie de o parteneră care îi poate oferi mulţi copii sănătoşi şi care este suficient de puternică pentru a-i îngriji, în timp ce femeia se pare că are nevoie de un bărbat care să îi poată oferi siguranţă materială şi să o protejeze pe ea şi pe copii. Din punct de vedere evolutiv totul este foarte logic. Totuşi nu se ţine cont şi de enorma versatilitate în alegerea partenerului – de exemplu, de faptul că unele persoane preferă un partener care nu se conformează modelului evolutiv sau că atunci când găsesc o persoană care se potriveşte cu modelul adoptă un set complet diferit de criterii de selecţie. Considerând că toate lucrurile sunt egale, o femeie preferă un bărbat care îi poate oferi siguranţa materială. Dar după ce s-a măritat cu un bancher de succes şi a făcut câţiva copii poate decide că doreşte să caute în altă parte ceva mai interesant. Căutând un partener sexual în afara căsătoriei, există o probabilitate mult mai mare ca ea să aibă o aventură cu profesorul de tenis decât cu un bogat om de afaceri. La urma urmei, când oamenii au găsit ceea ce îşi doresc, nu mai caută aceleaşi lucruri – ei caută ceva nou şi diferit!

Femeile care au atributele fizice pe care le caută bărbaţii au o probabilitate mult mai mare de a fi remarcate de aceştia. Dar nu înseamnă că bărbaţii le vor aborda mai des sau, dacă o fac, nu vor sta prea mult în preajma lor dacă nu primesc nicio încurajare. De fapt, bărbaţii vor urmări mai degrabă o fată care nu este frumoasă dar care transmite semnalele potrivite decât de una superbă dar care pare inaccesibilă. În competiţia dintre semnalele de disponibilitate şi aspectul fizic, semnalele câştigă de cele

mai multe ori.4

De aici rezultă că o femeie care are toate atributele fizice necesare şi care adaugă la ele semnalele potrivite va fi mult mai atrăgătoare pentru bărbaţi decât una care are aceste atribute dar nu emite niciun semnal sau viceversa. Robert Burton, filosoful de la Oxford, a ajuns la această concluzie în lucrarea sa *Anatomia Melancoliei*, publicată pentru prima dată în 1621.5 „Este adevărat", scria el, „că ochii aceia scânteietori, gâtul alb, buzele de coral, sânii mari, obrajii trandafirii ş.a.m.d. ˟sunt nişte atribute foarte atrăgătoare; dar când o atitudine deschisă, sigură pe sine, gesturi plăcute şi o ţinută afectată se adaugă la primele, efectul este mult mai intens decât înainte". În epoca modernă acest efect nu a fost niciodată mai evident decât la Marilyn Monroe – o femeie foarte atrăgătoare care ştia cum să îşi folosească frumuseţea. Dacă aţi văzut filmul *Some Like It Hot*, ţineţi minte scena remarcabilă în care Tony Curtis şi Jack Lemmon rămân cu gura căscată la fundul ei – care se mişca după cum spune Jack Lemmon „ca o budincă pe arcuri". Motivul pentru care mişcarea lui Mari**-**lyn are un efect atât de impresionant este faptul că atrage atenţia asupra şoldurilor ei feminine.

Acest lucru ne duce la observaţia că scopul principal al comportamentului de seducţie este accentuarea caracteristicilor sexuale secundare. De fapt, aceasta este explicaţia faptului că unele semnale ale seducţiei sunt folosite de femei dar nu şi de bărbaţi şi viceversa. Când o femeie îşi arcuieşte spatele, ţuguie buzele sau se apleacă în faţă astfel încât sânii sunt împinşi în faţă, ea accentuează atributele fizice ale sexului ei. Aceste acţiuni sunt „iluminări" ale anumitor trăsături ale aspectului fizic, ca textul subliniat **dintr-**un manuscris. Un bărbat care îşi îndreaptă spatele pentru a părea mai înalt în prezenţa unei femei, care îşi bombează pieptul sau îşi coboară glasul face

în esenţă acelaşi lucru – subliniază diferenţele dintre el şi femeie, făcând imaginea sa mai masculină şi, prin contrast, pe a ei mai feminină.

Acţiunea

Nefiind mulţumiţi cu un aspect diferit, bărbaţii şi femeile au conspirat pentru a se comporta diferit. Aceste diferenţe de comportament – pe care Ray Birdwhistell le numeşte „caracteristici sexuale terţiare" – oferă bărbaţilor şi femeilor un mod de a-şi sublinia identitatea sexuală şi de a fi mai atractivi pentru sexul opus.6 Când un bărbat încearcă să pară mai atrăgător pentru o femeie, există o probabilitate foarte mare ca el să afişeze comportamente tipic masculine – să stea cu picioarele depărtate, întinzând-şi tălpile până în spaţiul comun, să îşi desfacă braţele şi să creeze impresia generală că are nevoie de mult spaţiu pentru constituţia sa masivă. De asemenea.

Gesturi cu tentă sexuală

2uy îşi va schimba mai des poziţia corpului, postura, se va folosi de mâini pentru a sublinia ceea ce spune şi îşi va îndepărta mâinile de corp.

Spre deosebire de el, gesturile unei femei se vor îndrepta mai degrabă spre corpul ei. Pentru a părea feminină, ea va fi ˇînclinată să facă mişcări lente, gesturi modeste şi să îşi ţină picioarele apropiate unul de altul pentru a cultiva impresia că are nevoie de mai puţin spaţiu fizic pentru corpul ei. În privinţa expresiilor faciale totuşi situaţia tinde să se inverseze, femeia fiind veselă şi plină de viaţă în timp ce bărbatul încearcă să dea impresia că este mai controlat.

În ciuda egalităţii din ce în ce mai mari între sexe, bărbaţii şi femeile încearcă să pară atrăgători pentru sexul opus conformându-se modelului de sex – bărbaţii se comportă mai masculin iar femeile mai feminin. Un mod în care bărbaţii încearcă să creeze o imagine mai masculină

este adoptarea unui comportament dominant. Multe dintre „iluminările” din comportamentul masculin – ca îndreptarea spatelui pentru a părea mai înalt, scoaterea pieptului în faţă şi depărtarea picioarelor – sunt de fapt semnale ale dominanţei în timp ce la femei semnalele feminităţii – încrucişarea gleznelor, lăsarea capului **într-**o parte şi atingerea feţei – sunt în acelaşi timp şi comportamente de sumisiune. Totuşi acest lucru nu înseamnă că în momentul în care fac curte unei femei, bărbaţii folosesc numai semnale ale dominanţei sau că femeile se limitează numai la semnale ale sumisiunii. Există multe momente în care rolurile se inversează, femeia preluând rolul mamei iar bărbatul pe cel al copilului. Aceste devieri de la rolurile prescrise social împreună cu incursiuni regresive în lumea jocului formează o parte esenţială din comportamentul de curtare. Când râd, se gâdilă şi se fac că nu înţeleg, bărbatul şi femeia au ocazia să îşi experimenteze rolurile şi să îşi demonstreze unul altuia că sunt inofensivi şi neameninţători, ca şi copiii. Jocul le permite şi să introducă în propria lor relaţie drăgălăşenia şi comportamentul protector şi iubitor care formează o parte a relaţiei dintre părinte şi copil.

Disponibilitatea

La majoritatea mamiferelor masculul este cel care face avansurile arătând femelei că este puternic, sănătos şi plin de resurse şi că va fi un partener perfect. Totuşi la oameni de obicei se întâmplă invers pentru că majoritatea semnalelor de disponibilitate sunt transmise de femei – femeile sunt cele care se îmbracă elegant, îşi aranjează părul şi se dau cu parfum şi se machiază. Dar lucrurile nu au stat întotdeauna aşa. De exemplu, în Anglia secolului al XVII-lea, pe vremea dandylor, bărbaţii bine educaţi erau cei care se îmbrăcau ca nişte păuni iar soţiile lor arătau ca

nişte păuniţe sărăcăcioase. La fel de adevărat este că dacă azi femeile sunt cele care încearcă să fie atrăgătoare din punct de vedere sexual, bărbaţii preiau o parte din ce în ce mai mare a nevoii de a cheltui bani pe haine, de a avea o tunsoare la modă, de a folosi apă de colonie şi loţiuni parfumate după bărbierit. Hainele, bijuteriile, machiajul şi parfumul sunt toate purtate de persoana respectivă. Există însă şi alte forme de reclamă sexuală pe care persoana nu le „poartă" – bogăţia, posesiunile. În domeniul reclamei de acest tip bărbaţii fac de obicei cele mai mari eforturi investind în maşini, apartamente şi aparatură electronică pentru a putea impresiona membrii sexului opus.

Ne facem cunoscută disponibilitatea sexuală în mai multe feluri. Prin hainele pe care le purtăm, modul în care o facem, părţile corpului pe care le expunem privirii, posturile pe care le asumăm, expresia facială, modul în care privim şi ne mişcăm ochii şi mesajele verbale pe care le transmitem.

Când o persoană tânără intră **într-**un bar sau **într-**un club, de obicei aruncă în primul rând o privire de ansamblu. Uneori facem acest lucru cu inocenţă, pentru a vedea dacă prietenii noştri sunt acolo, dar de cele mai multe ori este vorba de o evaluare rapidă a disponibilităţilor. Există două moduri de a face acest lucru:

SCANAREA. Oamenii trasează harta mediului lor social sca**nându-**l vizual. Monika Moore, care a studiat foarte mult strategiile de a face curte, a identificat ceea ce ea numeşte „privirea de ansamblu" în care capul şi ochii se mişcă împreună, ca un radar, trasând un arc de cerc prin cameră şi apoi revenind la poziţia iniţială.7 Scopul scanării este realizarea unui sondaj iniţial şi nu neapărat fixarea pe o anumită persoană sau un anumit grup. Acest lucru vine mai târziu. PLIMBAREA. În loc să arunce o privire de jur-împrejur uneori oamenii studiază încăperea făcând un mic

tur de orizont. Avantajul acestei tehnici este că permite indivizilor să fie observaţi de alte persoane şi să le studieze de aproape. Din acest punct de vedere, plimbarea seamănă cu *paseo-ul* practicat în Spania şi America de Sud în care bărbaţii şi femeile se plimbă în sus şi în jos urmărindu-se cu privirea şi fiind la rândul lor priviţi.

Cu sute de tineri care se plimbă şi se evaluează din priviri, atmosfera dintr-un club de noapte seamănă foarte mult cu cea dintr-un „lek".8 Un „lek" este echivalentului unui club pentru persoane singure în lumea animală – o zonă în care masculii şi femelele se reunesc pentru ca masculii să poată fi văzuţi de femele iar acestea să decidă cu cine se vor împerechea. Acest fenomen apare la multe specii de la lilieci la antilope, broaşte, gâscă de Canada şi la cocoşii de munte americani. La toate aceste specii există un dimorfism sexual pronunţat – adică masculii arată foarte diferit de femele iar cei care frecventează acest loc mai des reuşesc de obicei să se împereche-ze cu cea mai mare parte a femelelor. Desigur, acest lucru se întâmplă deseori şi în „lek"-urile umane, de exemplu, în cluburile de noapte, unde masculii cei mai strălucitori şi mai atractivi tind să aibă cel mai mare succes.

Dacă urmăriţi persoanele dintr-un club de noapte, veţi observa că uneori comportamentul lor este extravagant. În parte, pentru că concurează pentru atenţie. Dar şi pentru că lumina este slabă, lucru care face mult mai dificilă observarea partenerului, şi din cauza zgomotului din jur, care îi împiedică pe oameni să audă ce se vorbeşte. De obicei în această situaţie oamenii amplifică semnalele pe care le transmit – ridică tonul, expun o parte mai mare a corpului şi dansează sălbatic. Unele persoane continuă să se repete în faţa aceleiaşi persoane. Interesant este că şi la păsări se întâmplă cam acelaşi lucru. ˇS-a descoperit că păsările care îşi fac cuib în habi-taturi

zgomotoase rezolvă problema zgomotului mărind amplitudinea semnalelor lor şi cântând mai tare.9 De asemenea, ele încorporează mai multă redundanţă şi repetiţie în cântecul lor – ca persoanele acelea plicticoase din cluburile de noapte care nu se pot opri să nu spună de o mie de ori acelaşi lucru!

Pentru a atrage atenţia cuiva **într-**un club de noapte bărbaţii şi femeile trebuie să semnaleze disponibilitatea lor sexuală. Fac acest lucru în două moduri – fie „emit semnale tuturor" pentru ca toată lumea să ştie că ei sunt disponibili din punct de vedere sexual, fie „emit semnale selectiv" alegând un anumit individ. De exemplu, o femeie îşi poate afirma disponibilitatea purtând haine care îi arată corpul, expunând anumite părţi ale corpului sau dansând provocator. Făcând acest lucru vrea ca toată lumea să ştie că ar putea fi disponibilă pentru *cineva* dar clar nu pentru *oricine* – o diferenţă pe care mulţi bărbaţi o înţeleg greu. La femei emiterea semnalelor de disponibilitate sexuală este legată deseori de ciclul menstrual – **˟s-**a descoperit că atunci când femeile se află la jumătatea ciclului sunt în perioada de maximă receptivitate şi că este mult mai mare probabilitatea de a merge în cluburile de noapte sau în barurile pentru celibatari fără partenerul lor actual, de a purta haine care lasă să li se vadă corpul şi de a se simţi atrase de bărbaţi cu trăsături masculine.10 Nu numai că sunt mai accesibile din punct de vedere sexual dar caută bărbaţi care au o probabilitate mare de a fi mai activi din punct de vedere sexual.

Abordarea

În dragoste bărbaţilor le place să creadă că ei sunt cei care fac primul pas şi care decid cât de repede trebuie să avanseze relaţia-Toate cercetările despre comportamentul de curtare arată că lucrurile nu stau aşa şi că, după cum spunea Darwin, „curtarea este aproape

întotdeauna o alegere a femeii”. În cluburi de noapte, baruri sau petreceri invariabil femeia este cea care face prima mişcare. Ea face acest lucru prin emiterea unui *semnal de abordare* – un semnal care nu este foarte explicit dar care este suficient de clar pentru a arăta unui bărbat că o poate aborda. Este felul ei de a-i da „aprobarea”.

Când un bărbat răspunde şi traversează camera, face acest lucru la invitaţia femeii. Din punctul lui de vedere lucrurile par de obicei cu totul altfel – pentru că a făcut efortul de a traversa camera este înclinat să creadă că el este cel care a luat iniţiativa. Există o probabilitate mult mai redusă ca bărbaţii să abordeze o femeie care nu a arătat că este abordabilă, deşi sunt cazuri clare în care bărbaţii se apropie de o femeie care nici măcar nu i-a observat, cu atât mai puţin şi-a dat acordul. Când un bărbat ia iniţiativa în acest fel, şansele sale de succes sunt de obicei mai mici, pur şi simplu pentru că îi fură femeii şansa de a avea controlul. De obicei, poate depăşi acest moment apărând sumisiv sau lăsând impresia că intenţiile sale sunt cu desăvârşire nesexuale.

Femeile pot emite o gamă largă de semnale de abordare – unele în grupuri altele individuale. Printre ele se numără:

PRIVIREA FUGARA. O femeie care este atrasă de un bărbat va privi uneori la el în partea opusă a camerei până când îi va atrage privirea. Când se întâmplă acest lucru, se poate folosi fie de frecvenţa, fie de durata contactului vizual pentru a-i transmite acordul ei.11 Poate folosi frecvenţa susţi**nându-**i privirea o secundă sau două şi apoi întorcând uşor capul şi ochii dar nu atât de mult încât să pară că evită interacţiunea. Apoi, când bărbatul continuă să o privească, ea întoarce din nou capul şi ochii spre el şi repetă ciclul. Monika Moore susţine că de obicei este

nevoie de trei priviri fugare pentru a transmite bărbatului mesajul.12

FIXAREA PRIVIRII. În loc să folosească mai multe priviri fugare o femeie poate arăta unui bărbat că este abordabilă susţi**nându-**i privirea puţin mai mult decât ar face**-**o în alte circumstanţe. Când privirea noastră traversează o cameră aglomerată şi întâlneşte din întâmplare privirea unui străin, de obicei după o secundă sau două privim deja în altă parte. Acest lucru ne permite să ne detaşăm înainte de a sugera că am putea dori să continuăm interacţiunea. Fixâ**ndu-**şi privirea pe un bărbat şi susţi**nând-**o mai mult decât în mod normal, o femeie îi arată bărbatului că este pregătită să treacă la etapa următoare.13

fluturarea genelor. Când o femeie surprinde privirea unui bărbat atrăgător de obicei îi poate reţine atenţia în continuare prin**tr-**o mişcare a genelor. Pleoapele superioare se ridică foarte puţin şi numai pentru o fracţiune de secundă pentru ca gestul să rămână aproape imperceptibil şi evident numai pentru persoana căreia îi este adresat. Această ridicare uşoară a pleoapelor superioare va determina uneori şi ridicarea sprâncenelor, dar ochii şi nu sprâncenele sunt cei care transmit semnalul real. Deschizând ochii în acest fel o femeie îi arată bărbatului că el este persoana pe care o priveşte. Acest gest transformă în acelaşi timp semnalul **într-**o întrebare – îi lasă bărbatului sentimentul că femeia îl întreabă: „Şi acum ce facem?”

scuturarea parului. Când a surprins privirea unui bărbat, femeia îşi scutură uneori părul pentru a**-**i arăta că este abordabilă. Poate face acest gest plimbâ**ndu-**şi mâna prin păr sau mişcând capul astfel încât părul să se mişte la rândul lui şi să ia o altă poziţie. Aceste acţiuni sunt şi un fel de indicator al tinereţii pentru că numai femeile tinere

au părul moale şi flexibil şi îl pot scutura sau rearanja **într-**o manieră credibilă. Pe măsură ce femeile îmbătrânesc părul devine mai puţin flexibil şi scuturarea lui devine un gest mai puţin eficient. Cu toate acestea deseori vedem femei date cu fixativ sau cu părul foarte scurt scuturând capul când întâlnesc un bărbat care le place.

ţugulerea buzelor. O femeie poate arăta că este abordabilă uitâ**ndu-**se la un bărbat şi ţugui**ndu-**şi buzele. Ea poate transmite acelaşi mesaj umezi**ndu-**şi buzele sau trecând limba peste ele. Aceste gesturi atrag atenţia asupra unei trăsături distinctive a fiziologiei feminine – faptul că femeile au buze mai groase decât bărbaţii. Când băieţii intră în pubertate, corpul lor

Gesturi cu tentă sexuală este asaltat de testosteron. Aceasta stimulează dezvoltarea maxilarului. Feţele fetiţelor rămân însă foarte asemănătoare cu ale copiilor în aceeaşi perioadă. Totuşi creşterea nivelului de estro**-**gen descurajează dezvoltarea oaselor faciale şi duce în schimb la o îngroşare a buzelor. După pubertate, buzele pline devin o trăsătură a dimorfismului sexual. Prin urmare, când o femeie îşi împinge buzele în faţă sau le umezeşte cu limba atrage automat atenţia asupra unei caracteristici sexuale secundare dar şi asupra faptului că atunci când oamenii sunt excitaţi sângele invadează buzele lor care îşi măresc volumul. Un efect similar îl are desigur rujul de buze roşu. Când aceste gesturi au ca ţintă un bărbat, ele constituie de obicei o invitaţie. Totuşi este foarte important ca ele să fie subtile şi foarte rapide pentru că, deşi femeia poate dori ca bărbatul să ştie că este abordabilă, nu vrea ca el să creadă că este o pradă uşoară.

ZÂMBETUL Când o femeie vrea să invite un străin să se apropie de ea, semnalul cel mai probabil va fi zâmbetul – de obicei, un zâmbet care se limitează la zona gurii.14

Este foarte puţin probabil ca în aceste condiţii femeia să îi adreseze un zâmbet total, plin, în parte pentru că acest tip de zâmbet tinde să fie rezervat prietenilor şi cunoştinţelor. Astfel se respectă principiul conform căruia, pentru a fi eficient, un indicator al accesibilităţii trebuie să aibă o intensitate redusă. Acest lucru este valabil pentru zâmbete, ca şi pentru mişcările capului, ochilor şi buzelor. Este foarte puţin probabil ca un zâmbet larg, schimbat de două persoane străine, să fie interpretat ca o invitaţie; mai curând va fi interpretat ca un semn de recunoaştere. Acelaşi lucru se întâmplă şi cu privirile prea insistente, împingerea exagerată a buzelor în faţă sau o mişcare bruscă de aranjare a părului – pentru că nu sunt gesturi reţinute este mult mai probabil să fie considerate glume decât invitaţii sincere.

Flirtul

Semnalele care indică flirtul se împart în trei categorii – „invitaţii", „respingeri" şi „amânări". „Invitaţiile" sunt *indi*

216 Peter Collett *catori de abordare* care îi dau celuilalt permisiunea de a face primul pas şi *indicatori de progres* care exprimă interesul şi fac relaţia să avanseze la stadiul următor. „Respingerile" sunt exact opusul „invitaţiilor" – ele exprimă o lipsă totală de interes şi sunt menite să respingă avansurile celuilalt. „Amânările", pe de altă parte, lasă procesul de curtare **într-**o etapă de aşteptare – scopul lor este să tragă de timp fără să**-**l descurajeze pe partener sau să**-**l facă să**-**i scadă interesul.

În jocul alegerii unui partener, femeile folosesc toate aceste trei tipuri de indicatori comportamentali, în timp ce bărbaţii tind să se concentreze pe invitaţii. Aceştia sunt convinşi că vânează şi controlează întregul proces de curtare, dar, aşa cum am văzut, femeile sunt cele care deţin de fapt controlul.15 În primele momente ale unei

întâlniri femeile transmit multe semnale care invită la o apropiere chiar dacă nu sunt atrase de bărbat şi nu au nicio intenţie de a merge mai departe în relaţie.16 De asemenea, ele amestecă invitaţiile la apropiere cu amânările pentru a mări gradul de ambiguitate şi a hrăni iluzia că bărbatul are controlul procesului. De fapt, se ştie foarte bine că bărbaţii nu sunt foarte pricepuţi la decodificarea semnalelor emise de femei şi deseori presupun că o persoană este interesată de ei când de fapt nu este aşa.17 Un bărbat presupune automat că o femeie atrăgătoare îi adresează lui personal semnalele de accesibilitate când de fapt ea le arată tuturor bărbaţilor. De asemenea, bărbaţii au tendinţa de a exagera invitaţiile la apropiere în mintea lor şi de a presupune că semnalele de respingere sunt de fapt semnale de amânare. Această tendinţă masculină de a interpreta greşit semnalele femeilor face parte din**tr-**o lipsă de sensibilitate sau mai răspândită. Bărbaţii au simţul observaţiei mai puţin dezvoltat şi în general nu sunt la fel de abili în detectarea nevoilor oamenilor ca femeile.

Postura

Posturile pe care le adoptă un bărbat şi o femeie când se întâlnesc pentru prima dată arată deseori sentimentele ascun**-**Gesturi cu tentă sexuală

se pe care le au unul faţă de celălalt. De exemplu, dacă femeia îşi încrucişează braţele peste piept şi picioarele unul peste altul este foarte probabil să se arunce cu capul înainte în relaţie. Pe de altă parte, dacă bărbatul stă cu picioarele desfăcute şi îşi înclină corpul către femeie îi arată că o găseşte atrăgătoare şi încearcă să o impresioneze. Posturile deschise sunt în general asociate cu atitudinile pozitive, de acceptare, în timp ce posturile închise sunt legate de atitudini negative sau

circumspecţie.

Schimbarea posturii înseamnă cu totul altceva. De exemplu, când o femeie îşi încrucişează repetat picioarele în diferite moduri, în prezenţa unui bărbat, face mai mult decât o simplă alternare a unor posturi închise – în realitate ea atrage atenţia asupra picioarelor ei. Motivele pentru care face acest lucru sunt de obicei inconştiente. Totuşi există momente când acest gest este deliberat – ca faimoasa scenă din *Basic Instinct* (*Instinct primar*) în care Sharon Stone se aşază picior peste picior şi apoi îşi desface picioarele de mai multe ori pentru a atrage atenţia asupra faptului că nu are nimic pe sub rochie! De cele mai multe ori când o femeie îşi încrucişează picioarele pentru a le desface aproape imediat în prezenţa unui bărbat efectul este mai puţin dramatic decât în film şi deseori bărbatul nici măcar nu sesizează ce se întâmplă. Cu toate acestea, felul în care o femeie îşi aranjează şi îşi mişcă picioarele poate spune foarte multe dar posturile pe care le adoptă bărbatul sunt la fel de revelatoare.

Picioarele

Femeile încearcă să atragă bărbaţii şi sublinii**ndu-**şi lungimea picioarelor, comparativ cu restul corpului – încercând din acest punct de vedere să semene cât mai mult cu o păpuşă Barbie. Bărbaţii consideră că picioarele lungi sunt sexy pentru că la pubertate fetele au un puseu de creştere şi picioarele lor par mai lungi decât restul corpului. În acest stadiu de dezvoltare fetele devin femei şi încep să fie observate de bărbaţi.

Peter Collett

Când încearcă să lase impresia că au picioare mai lungi decât în realitate, femeile vor să revină la această fază de dezvoltare din viaţa lor.18 Există „strategii de păpuşă Barbie” care le ajută să obţină acest efect. În primul rând, tocurile înalte. În al doilea rând, alegerea

unui costum de baie sau de gimnastică răscroit pe picior – acest lucru face picioarele să pară mai lungi şi creează iluzia că ele încep de la nivelul şoldului.

Al treilea mod în care o femeie îşi poate accentua lungimea picioarelor este mersul pe vârfuri. Această strategie dă cele mai bune rezultate când femeia nu este încălţată. Să ne gândim la situaţia în care un bărbat atrăgător vine la o petrecere şi mai multe persoane, printre care şi gazdele, sunt lângă piscină, îmbrăcate în costume de baie. Gazda observă sosirea musafirului şi se îndreaptă spre el să îl salute. Dar aţi observat că ea nu calcă pe toată talpa? Se apropie de el pe vârfuri! Şi pentru ca nimeni să nu creadă că se comportă ciudat, arată că încearcă să evite porţiunile ude de la marginea piscinei. Observând această mică scenă putem vedea că gazda vrea ca toată lumea să creadă că se fereşte să nu alunece din cauza băltoacelor. Dar adevăratul motiv este că încearcă să îşi impresioneze musafirul – mergând pe vârfuri încearcă în mod discret să lase impresia că are picioarele mai lungi decât în realitate.

În afară de lungirea aparentă a piciorului, pantofii cu toc înalt arcuiesc spatele femeii. Această arcuire seamănă cu „lor**-**doza” în lumea animală. La anumite specii de animale lordo**-**za este un semnal de disponibilitate sexuală – femelele de hamsteri, de exemplu, îşi arcuiesc spatele pentru a arăta unui mascul că sunt receptive. Când o femeie îşi scoate fundul în afară şi îşi arcuieşte spatele, acest gest are acelaşi efect de excitare asupra bărbatului – acesta este motivul pentru care revistele pentru bărbaţi sunt pline de poze cu femei în această postură. Când o femeie consideră că un bărbat este atrăgător, îşi arată uneori sentimentele arcui**ndu-**şi spatele. Poate face acest gest în picioare, aşezată pe scaun sau aplecâ**ndu-**se în faţă şi **sprijinindu-**se de o masă. Acţiunea poate trece aproape

neobservată dar ea indică faptul că femeia este atrasă sexual de bărbatul respectiv.

Indicatori spaţiali

Felul în care se situează în spaţiu un bărbat şi o femeie spune multe despre ce speră fiecare de la celălalt şi despre etapa în care au ajuns în relaţie. De regulă, cu cât două persoane sunt mai apropiate fizic, cu atât sunt mai apropiate sexual şi emoţional. Acelaşi lucru este valabil şi pentru poziţia corporală faţă în faţă sau oblică în raport cu partenerul. La începutul relaţiei ambii indivizi trebuie să trateze cu atenţie şi respect corpul partenerului, asigurân**du-**se că nu se apropie prea tare înainte ca celălalt să le dea permisiunea să o facă. Una dintre mişcările folosite pentru a evalua reacţia partenerului este „pasul rapid”.

Ultima oară am văzut „pasul rapid” practicat în felul următor: un tânăr şi o tânără stăteau de vorbă, iar corpurile lor erau orientate unul către celălalt exprimând atenţia reciprocă. Erau la o oarecare distanţă, cu un spaţiu destul de larg între ei. După câteva minute, în timp ce vorbea fata a făcut un pas mare în faţă, şi**-**a completat fraza şi apoi a făcut un pas la fel de mare înapoi, revenind la poziţia anterioară. Deşi bărbatul nu era pe deplin conştient de ceea ce se petrecea, reacţia sa a fost promptă – a început să vorbească şi a intrat în centrul spaţiului eliberat de ea. Acum devenise mult mai vioi. Dintr-odată era evident că o găseşte atrăgătoare. Intrând în spaţiul gol dintre ei femeia luase iniţiativa şi crease un indicator al accesibilităţii extrem de puternic. Revenind la poziţia iniţială, tânăra îl invitase să se apropie de ea şi, fără să fie perfect conştient de ce se întâmplă, el acceptase fericit – ea crease un vid în spaţiul dintre ei şi, fără să realizeze, tânărul se simţise atras de spaţiul gol.

Urmărind acest schimb, am înţeles că nici femeia şi

nici bărbatul nu sesizaseră ce se întâmplase. Ea nu ştia că folosise „pasul rapid” sau că mişcările ei vor avea efectul dorit asupra lui. Nici el nu realizase că acţiunile ei le controlau pe ale lui ca şi cum ea ar fi fost păpuşarul şi el păpuşa. Am fost surprins şi de felul extrem de simplu în care reuşise ea să aducă relaţia în stadiul următor – făcâ**ndu-**l să păşească în faţă, ea îi schimbase complet atitudinea şi îl încurajase să observe că acum situaţia era mult mai promiţătoare.

Indicatori locomotori

Stilul de mers joacă şi el un rol important în curtare. Mai ales în primele stadii când oamenii fac judecăţi rapide unul despre altul. Modificâ**ndu-**şi mersul pentru a impresiona membrii sexului opus, femeile tind să îşi accentueze caracteristicile feminine. Un mod de a face acest lucru este unduirea şoldurilor. Altul este balansarea braţelor în spate în timp ce merg şi întoarcerea palmelor spre exterior pentru a sublinia faptul că braţele femeilor au o mişcare de supinaţie mai pronunţată decât cele ale bărbaţilor. Bărbaţii care doresc să îşi accentueze masculinitatea fac exact invers – îşi balansează braţele peste corp şi amplifică mişcarea în faţă şi îşi întorc încheieturile spre interior pentru a sublinia faptul că braţele lor au o mişcare de pronaţie mai accentuată decât cele ale femeilor.

Pentru a atrage atenţia asupra tinereţii lor, bărbaţii şi femeile au deseori un mers viguros, săltat şi în general creează impresia unui exces de energie. Acest stil energic de mers care poate fi observat mai ales la bărbaţi este foarte asemănător cu „saltul demonstrativ” din lumea animală.19 De exemplu, când gazelele observă un leu în apropiere de obicei se îndepărtează de atacator – nu alergând cât le ţin picioarele, ci făcând salturi înalte în aer. Există mai multe teorii despre cauza salturilor

demonstrative, dar toate ajung la concluzia că această reacţie este un mod extrem de ineficient de a se salva. O ipoteză este că animalele fac salturi demonstrative pentru a-şi arăta capacitatea fizică – sărind în aer o gazelă spune de fapt leului: „Uite cât sunt de puternică, câtă energie am! Nu ai cum să mă prinzi!” Aceste mesaje despre putere şi energie sunt transmise şi de mersul omului – există un mod de a arăta membrilor sexului opus că am putea fi un partener excelent.

Capul

În primele stadii ale curtării oamenii merg de obicei foarte departe pentru a părea mai atrăgători şi a-l face pe partener să se simtă în largul său. Există mai multe semnale cu capul care ajută persoana să atingă acest scop:

ACORDUL CU CAPUL (DATUL DIN CAP). Femeile sunt de obicei ascultători foarte atenţi, îşi exprimă adesea acordul cu capul şi încurajează bărbaţii să continue să vorbească – şi să regrete mai târziu!

SCUTURAREA PĂRULUI. Scuturarea părului serveşte uneori ca indicator al accesibilităţii. Iar în stadiile mai avansate ale curtării oferă atât femeilor, cât şi bărbaţilor un mod subtil de a-şi etala frumuseţea şi de a fi mai atrăgători pentru partener.

ÎNCLINAREA CAPULUI. După cum am văzut deja, când capul este înclinat **într-**o parte, persoana pare neajutorată şi atrăgătoare. Acest gest vine de la felul în care bebeluşii îşi lasă capul pe umărul părintelui şi din senzaţia că astfel se expune o parte vulnerabilă a corpului, gâtul. Înclinând capul **într-**o parte transmitem semnalul ideal de accesibilitate pentru că acesta este un mesaj care reduce temerile – este un mod de a spune celuilalt „Uite, am atâta încredere în tine, încât sunt pregătită să îţi arăt şi să expun o parte extrem de vulnerabilă a corpului meu”. Un gest liniştitor destul de asemănător folosit deseori de

tineri este „ridicatul din umeri”. Umerii sunt ridicaţi foarte repede, timp în care se ridică şi sprâncenele şi tânărul zâmbeşte.

EXPUNEREA GÂTULUI. Pe lângă înclinarea capului mai există şi alte semnale ale vulnerabilităţii în care este inclus gâtul şi care joacă rolul de indicatori ai accesibilităţii. De exemplu, **într-**un alt gest de acest tip bărbia este ridicată uşor; în altul capul este întors astfel încât partenerul are o imagine completă a gâtului femeii. Ambele gesturi sunt semnale ale expunerii – acţiuni făcute în scopul expunerii unei părţi vulnerabile sau atrăgătoare a corpului. Un efect similar se obţine atunci când cineva îşi atinge gâtul. De exemplu, o femeie care se simte atra să de un bărbat îşi poate plimba uşor degetele pe gât atrăgând astfel atenţia lui asupra vulnerabilităţii ei şi în ultimă instanţă indicând că este un partener foarte potrivit. Această ultimă acţiune are rol de semnalizare – adică este o acţiune în care persoana foloseşte un deget sau mâna pentru a atrage atenţia asupra unei anumite părţi a corpului. Un alt exemplu de semnal al expunerii este „etalarea încheieturii”, în care braţul este aşezat astfel încât interiorul încheieturii este prezentat altor persoane. Ca şi expunerea gâtului, acest gest lasă descoperită o parte vulnerabilă a corpului. Când o femeie atrage atenţia asupra gâtului sau încheieturilor ei, de cele mai multe ori nu este conştientă de ceea ce face. Tot aşa, dacă bărbatul răspunde pozitiv, este puţin probabil să poată descrie gestul femeii sau să poată spune ce anume i ˟**s-**a părut atrăgător la ea.

Ochii

Rolul crucial pe care îl joacă ochii în procesul de curtare a fost recunoscut de mult timp. Scriind la începutul secolului al XVI**-**lea, Robert Burton a denumit ochii „naratorul secret, primul pas, poarta iubirii” sau „cei care

dau semnalul” şi „cârligul dragostei”, subliniind că prin**tr-** o simplă privire îndrăgostiţii pot „înţelege dorinţa celuilalt înainte de a rosti măcar un cuvânt”.20

Psihologii au descoperit că atunci când două persoane se întâlnesc pentru prima dată, deseori trag o concluzie despre celălalt în câteva secunde şi foarte frecvent înainte chiar ca omul din faţa lor să apuce să spună un cuvânt. De aceea, aceste impresii „fulger” se bazează deseori pe informaţia vizuală.21 În plus, oamenii renunţă foarte greu la prima impresie, chiar dacă au în faţă dovezi care o contrazic. În timpul curtării participanţii îşi folosesc ochii pentru a „evalua” şi „exprima”, cu alte cuvinte, pentru a vedea cum se comportă şi cum reacţionează celălalt dar şi pentru a transmite informaţii despre nevoile, intenţiile şi sentimentele lor. Rolul expresiv al ochilor este evident prin**tr-**un număr de semnale:

Gesturi cu tentă sexuală 223

Ochii măriţi. Un mod de a deveni irezistibil pentru cineva este mărind ochii. Acest lucru se observă mai ales la femei. O faţă de forma unei alune, o bărbie mică, obraji rotunzi, „un nas obraznic” şi o pereche de ochi mari, toate sunt trăsături ale aşa**-**numitei „figuri de copil” – stimuli care declanşează reacţia noastră înnăscută de a proteja copiii mici.22 Făcâ**ndu-**şi ochii să pară mai mari când este cu iubitul, o femeie lasă impresia de neajutorare, lucru care îl determină pe iubitul ei să îşi dorească să o protejeze şi mai mult. Şi el poate obţine acelaşi efect făcâ**ndu-**şi ochii să pară mai mari.

aplecarea capului. Când îşi priveşte iubitul, o femeie poate lăsa impresia că are ochii mari lăsâ**ndu-**şi capul în jos. Se creează astfel un efect de reducere a dimensiunilor feţei, astfel încât bărbia pare mai mică iar partea superioară a feţei, inclusiv ochii, par mai mari. Dar aici mai funcţionează şi un alt principiu. Deoarece copiii sunt

mai mici de statură, uneori se uită la adulţi lăsând capul în piept şi ridicând privirea. Când o femeie îşi lasă capul în jos continuând în acelaşi timp să îşi privească iubitul, automat devine mai mică şi deci are mai multă nevoie de apărare şi protecţie. Întrucât lăsarea capului în jos este corelată cu sumisivitatea, femeile sunt mult mai înclinate să facă acest gest când flirtează cu un bărbat.23 De fapt, Ruth Campbell şi colegii ei de la University Collège din Londra au descoperit că indivizii care sunt fotografiaţi privind în jos sunt văzuţi ca fiind mai feminini.24 dilatarea pupuelor. Când o persoană trăieşte o emoţie intensă – plăcută sau neplăcută – pupilele sale tind să se dilate. Cu toate acestea oamenii nu îşi pot controla conştient dimensiunea pupilei şi nu au niciun mod de a şti cât de mari sau de mici sunt pupilele lor. În general, oamenii sunt mai atraşi de indivizii cu pupile mari, deşi rareori realizează rolul pe care îl joacă dimensiunea pupilelor în preferinţa lor. Dar există şi indivizi care ştiu rolul pe care îl joacă dimensiunea pupilei şi care se folosesc de această caracteristică pentru a estima dispoziţia sufletească a altor persoane. De exemplu, se spune că înainte de revoluţia din China, vânzătorii de figurine de jad urmăreau pupilele clienţilor lor pentru a sesiza dacă

Peterlollett aceştia sunt atraşi de o anumită piesă şi dacă sunt dispuşi să plătească preţul pe care îl cerea vânzătorul.25 În secolul al XVI-lea italiencele foloseau tinctura de beladonă pentru a-şi dilata pupilele. Beladona (*bella donna* – care în italiană înseamnă „femeie frumoasă”) conţine atropină, substanţă care dilată pupila făcând persoana să pară mai pasională şi deci mai atrăgătoare.

privirea laterală Aceasta se obţine privind spre cineva în timp ce capul este întors în altă direcţie. Acest gest transmite două mesaje diferite – privind persoana în

ochi, autorul comunică o dorinţă de apropiere, iar întorcând capul, o tendinţă de evitare. Tensiunea dintre apropiere şi evitare constituie în mare parte farmecul acestui gest – din acest motiv persoana care realizează gestul pare atât de interesantă şi de atrăgătoare. Mai ales dacă gestul este însoţit şi de un zâmbet, creând un „zâmbet pieziş”. Celălalt factor care contribuie la succesul gestului este sugestia implicită că persoana se va întoarce la activitatea pe care o desfăşura înainte de a face gestul. Când o femeie priveşte cu capul întors **într-**o parte la un bărbat, el este înclinat să creadă că ea ˇ**s-**a oprit din ceea ce făcea pentru a se uita la el. Şi**-**ar putea închipui chiar că imaginea sa era atât de irezistibilă încât femeia nu a avut timp să conştientizeze direcţia spre care se îndreaptă privirea ei! Privirea din lateral este un gest folosit în cea mai mare parte de femei, deşi există şi bărbaţi care îl folosesc cu acelaşi efect seducător. Deoarece implică o prezentare a feţei din lateral acest gest poate fi privit şi ca o formă de „flancare” – cu alte cuvinte, liniştirea prin prezentarea părţii laterale a corpului poate fi exprimată şi **într-**o formă condensată, prezentând cuiva partea laterală a feţei.

privirea misterioasă. Acest gest se realizează coborând pleoapele superioare şi ridicând uşor sprâncenele. Efectul este îngustarea ochilor făcâ**ndu-**i să arate ca „ochii din dormitor”, şi mărirea distanţei dintre ochi şi sprânceană, făcând persoana să pară sumisivă. **Într-**un sens această privire oferă avantajele a doua mesaje – pe lângă faptul că face persoana să pară sumisivă, privirea îi dă un aer misterios şi atotcunos

Expunerea gâtului. Expu**nându-**şi gâtul, Marilyn Monroe îşi creează o imagine de femeie vulnerabilă şi sexy. Şi aici ea foloseşte „invitaţii”: ridicarea umerilor o face să pară sumisivă, în timp ce privirea misterioasă şi buzele întredeschise sugerează plăcerea sexuală.

cător ca şi cum persoana ar avea un secret. Totuşi, aceasta nu este singura explicaţie. Paul Ekman sugerează că privirea misterioasă are un efect atât de seducător pentru că reproduce expresia care apare pe feţele

oamenilor puţin înaintea orgasmului.26 Indiferent dacă este adevărat sau nu, această privire este folosită mai mult de femei decât de bărbaţi – foarte des în serios, dar uneori şi în glumă. Era foarte populară în anii filmului mut când a devenit gestul caracteristic al actriţei Gre-ta Garbo care îl combina uneori cu privirea laterală. Şi Mari-lyn Monroe era foarte ataşată de privirea misterioasă pe care o combina cu „postura buzelor întredeschise". În această postură mandibula este relaxată şi buzele se întredeschid ca şi cum ar invita la sărut. Cu buzele întredeschise şi ochii pe jumătate închişi o femeie arată bineînţeles de parcă ar fi pe culmile extazului sexual. Bărbaţii găsesc această combinaţie seducătoare pentru că sugerează plăcerea pe care ar putea-o provoca unei femei dacă li ˇs-ar da voie să încerce.

Atingerea

Comportamentul de curtare este asociat cu diferite feluri de atingere. Printre ele se numără şi autoatingerea, atingerea partenerului şi ocazii când persoanele ating sau manipulează obiecte.

AUTOATINGEREA. Oamenii se ating pentru tot felul de motive când atmosfera este încărcată sexual. După cum am văzut, când ne simţim jenaţi sau speriaţi deseori producem „adaptori" atingân**du-**ne faţa sau frecân**du-**ne palmele pentru a ne linişti. De asemenea, oamenii se ating şi pentru a atrage atenţia asupra unei anumite părţi a corpului lor. Imaginaţi-vă un tânăr şi o tânără care au ieşit împreună în oraş şi au mers la un restaurant. În timp ce tânărul vorbeşte, partenera sa se apleacă, îşi sprijină bărbia în palme şi degetele i se odihnesc pe obraji. Este o „încadrare a feţei" – folos**indu-**şi mâinile ca o ramă pentru un tablou spre a defini imaginea pe care vrea ca el să se concentreze. În timp ce vorbeşte, tânărul îşi trece neglijent degetele prin păr. Această acţiune este un semnal care

subliniază o anumită caracteristică pentru că, chiar dacă el nu ştie, scopul acţiunii este de a atrage atenţia fetei asupra părului lui frumos şi de a o face să îşi imagineze cum ar fi dacă şi-ar trece mâna prin părul lui. Semnalele care subliniază anumite atribute joacă două roluri – atrag atenţia asupra unei părţi a corpului şi fac observatorii să se întrebe cum ˟s-ar simţi dacă ar atinge în acest fel persoana din faţa lor. Toate acestea se petrec în afara controlului conştient – este foarte puţin probabil ca persoana care îşi subliniază o caracteristică sau persoana căreia îi este adresat gestul să înţeleagă ce se întâmplă de fapt. Dacă îl veţi urmări pe Hugh Grant în filme, veţi observa că deseori are un zâmbet timid când îşi trece mâna prin păr. Scopul aparent al zâmbetului este să sugereze că se simte jenat şi din acest motiv îşi trece mâna prin păr. De fapt, zâmbetul timid este o păcăleală – este făcut să ascundă faptul că îşi atinge părul pentru că în fundul sufletului vrea ca spectatorii să îl admire.

ATINGEREA ALTOR PERSOANE. După cum am văzut mai devreme, deşi femeile tind să fie cele care controlează procesul de curtare, de obicei bărbatul este cel care atinge primul femeia. Asta, deoarece femeia i-a indicat că este gata să fiecare atinsă; i-a dat bărbatului undă verde. Atingerea din primele stadii ale curtării este foarte diferită de atingerea din stadiile ulterioare atât în privinţa iniţiatorului, cât şi a modului în care se realizează. În relaţiile amoroase femeile tind să fie atinse mai mult decât bărbaţii. În parte pentru că la femei pragul atingerii este mai mic şi sunt din acest motiv mai sensibile la atingere.27 Această diferenţă este vizibilă la scurt timp de la naştere. În parte şi datorită acestui motiv fetele savurează mai mult atingerile decât băieţii şi de aceea sunt atinse mai mult de părinţi. Dar în afară de faptul că sunt mai sensibile la atingere şi o apreciază mai mult, femeile consideră că

atingerea este mai semnificativă. Pentru ele atingerea este un semn important de iubire şi afecţiune, în timp ce pentru unii bărbaţi atingerea nu este nimic mai mult decât un mijloc pentru obţinerea unui lucru. ATINGEREA OBIECTELOR, în procesul de curtare oamenii îşi transmit sentimentele prin felul în care manipulează obiecte. De exemplu, **într-**un restaurant felul în care o femeie mângâie paharul cu vin sau îşi plimbă degetele pe piciorul paharului poate arăta intenţiile sale faţă de bărbatul cu care ia masa. La fel de sugestiv este şi felul în care un bărbat întinde mâna peste masă, ridică cheile de la maşina femeii şi începe să se joace cu ele – oferă o dovadă certă că doreşte să posede o anumită parte a ei. Dacă urmărim ce fac oamenii cu obiectele, observăm deseori cum ar dori să se poarte cu celălalt.

Conversaţia

Atât bărbaţii, cât şi femeile îşi fac deseori griji în legătură cu ce îşi vor spune când se vor întâlni pentru prima oară fiind[ɔ- ştiu că acest lucru poate avea un impact foarte puternic asupra evenimentelor care vor urma. Bărbaţii se străduiesc să găsească formule de început pentru o conversaţie.28 Dar pentru că femeile au mai auzit deja o mare parte din ele şi nu sunt foarte impresionate nici de formulele noi, gambitul masculin pentru începerea conversaţiei deseori eşuează. Bărbaţii fac eforturi mari şi în alte privinţe – coboară tonul vocii pentru ca aceasta să sune mai masculin şi vorbesc mai încet pentru ca discuţia să fie mai intimă. Femeile sunt atrase de vocile mai profunde şi de aceea coborârea tonului este o idee bună – acest fenomen a fost observat în conversaţiile telefonice, când femeile îşi imaginează că posesorul unei astfel de voci este înalt şi musculos. Din acest punct de vedere calitatea vocii este de fapt un semnal nesincer, pentru că nu indică foarte corect dimensiunile corporale şi

poate fi foarte uşor falsificată. Totuşi este un indicator destul de bun al dominanţei şi apetitului sexual, pentru că bărbaţii cu voci profunde au un nivel mai înalt de testosteron. Prin urmare, dacă o femeie crede că un bărbat cu o voce profundă este înalt şi musculos va fi probabil dezamăgită, în timp ce dacă îşi imaginează că este dominant şi sexy e probabil că aşteptările ei se vor confirma.29

În primele stadii ale curtării bărbaţii tind să copleşească femeile cu complimente. Joan Manes şi Nessa Wolfson, care au analizat complimentele în amănunt, au descoperit că trei sferturi din ele conţin cuvântul „tu" – lucru care este foarte natural – şi că un sfert conţin cuvântul „frumos".30 Complimentele sunt uşor de compus şi la fel de uşor de înţeles datorită faptului că se înscriu în anumite şabloane. Majoritatea oamenilor sunt sceptici în privinţa complimentelor, dar acest lucru nu îi împiedică să le folosească şi nici nu reduce eficienţa acestora.

Un alt lucru care pare să dea rezultate bune este deschiderea. Relaţiile între femei sunt deseori caracterizate de o deschidere intensă – prietenele ştiu de multe ori tot ce se poate şti despre trecutul celeilalte, ca să nu mai vorbim despre detaliile intime ale vieţii sexuale. Un bărbat ştie unde lucrează prietenul său cel mai bun, ce echipă de fotbal preferă şi cu cine se culcă dar viaţa sa emoţională rămâne un mister.31 Multe femei trăiesc cu speranţa că vor găsi un bărbat care să aprecieze deschiderea la fel de mult ca şi ele – unul care să dorească să se ghemuiască lângă ele pe canapea şi să vorbească despre emoţiile sale. Ştiind acest lucru, un bărbat adoptă uneori un stil mai feminin de interacţiune în primele stadii ale curtării – vorbeşte cu partenera despre grijile şi preocupările lui şi o întreabă care sunt sentimentele ei. Dar acest lucru nu durează de obicei foarte mult. După ce

se simt în siguranţă în relaţie bărbaţii revin la vechile obiceiuri – vorbesc din nou despre ei înşişi şi preferă faptele în locul sentimentelor.

Pentru că limbajul este trăsătura care ne plasează deasupra lumii animale avem toate motivele să credem că această capacitate de a se exprima clar va ocupa unul dintre primele locuri pe lista lucrurilor pe care bărbaţii şi femeile le caută la un partener. Cercetări recente arată că numai bărbaţii pun un accent deosebit pe găsirea unei partenere care să se exprime clar. Femeile – poate pentru că ştiu că aceasta este o dorinţă destul de puţin realistă – nu îşi caută un bărbat cu aptitudini lingvistice. Ele sunt impresionate de alte calităţi ca, de exemplu, simţul umorului.

Râsul

Râsul nu este un afrodiziac, dar este un ingredient esenţial în cimentarea unei relaţii. Cercetările arată că **într-**un grup mixt, femeile sunt cele care râd cel mai mult.32 Când sunt întrebate ce caută la un bărbat, deseori femeile spun că vor un bărbat care să le facă să râdă. Robert Provine a subliniat că bărbaţii urmăresc să le facă pe femei să râdă, nu să râdă sau să se amuze ei. Din perspectiva femeii, nu contează foarte mult dacă un bărbat râde şi el – ceea ce este important este ca el să treacă „testul râsului” făcâ**nd-**o *pe ea* să râdă.33

În cercetările realizate de Karl Grammer şi Irenaus Eibl**-**Ei**-**besfeldt în Germania, au fost înregistrate conversaţiile unor perechi care se întâlniseră pentru prima dată. ˇ**S-**a descoperit că durata momentelor cât a râs femeia în timpul întâlnirii este direct proporţională cu dorinţa ei de a se întâlni din nou cu bărbatul, indiferent dacă acesta a râs şi el sau nu. Totuşi pentru bărbaţi lucrurile stau invers. Dorinţa lor de revedea femeia era cu atât mai mare cu cât reuşiseră să o facă să râdă mai mult.

Entuziasmul lor pentru o nouă întâlnire nu era deloc legat de faptul că au râs şi ei sau nu.34

Când un bărbat şi o femeie se întâlnesc pentru prima oară, probabilitatea ca ei să înceapă o relaţie nu poate fi estimată în funcţie de durata totală a momentelor de râs – ci de cât de mult râde femeia. Există mai multe explicaţii pentru acest lucru. Una este că râsul reduce natura potenţial ameninţătoare a unei întâlniri între un bărbat şi o femeie – femeia simte că dacă un bărbat poate fi amuzant, atunci nu poate fi foarte ameninţător. De asemenea, este posibil ca schimbările biochimice induse de actul râsului să funcţioneze ca o formă de preludiu – cu alte cuvinte, femeile caută un bărbat care să poată să le gâdile imaginaţia, în timp ce bărbaţii caută femei care doresc şi savurează acest joc al imaginaţiei presupus de simţul umorului. În final, există şi ipoteza lansată de Provine despre relaţia dintre râs şi statutul social. El sugerează că „dorinţa femeilor de a găsi bărbaţi care să le facă să râdă poate fi o cerinţă mascată de a găsi un mascul dominant. Bărbaţii care trec testul dominanţei sesizează recunoaşterea prin râsul femeii”. 35

În mod normal nu privim râsul în această lumină, deoarece percepem persoanele care încearcă să îi facă pe ceilalţi să râdă ca generatoare de bună dispoziţie şi nu ca pe nişte indivizi care încearcă să ajungă la un statut social mai înalt. Îmi amintesc de o situaţie cu mulţi ani în urmă, la puţin timp ce am întâlnit-o pe soţia mea când am petrecut amândoi o seară cu un coleg şi cu prietena lui. În timpul serii colegul meu a început să facă pe clovnul, vorbind pe un ton caraghios şi **strâm**bâ**ndu-**se. Amândouă fetele se tăvăleau pe jos de râs, însă pe mine nu mă amuza deloc. Mai târziu, pe drumul spre casă, viitoarea mea soţie mi-a spus că ˇ**s-**a simţit nemaipomenit şi că îl găsea foarte amuzant pe colegul meu. Eu i-am răspuns că mie nu mi ˇ**s-**

a părut deloc amuzant. Desigur, ceea ce nu observasem era că, amuzând fetele, colegul meu devenise mai dominant. Eu eram preocupat să mă tot plâng că are un stil foarte copilăresc. Nu realizasem că eram iritat şi agresiv pentru că acesta folosise râsul pentru a dobândi un statut social mai înalt în ochii fetelor, coborâ**ndu-**l în acelaşi timp pe al meu.

Compatibilitatea

Când două persoane se întâlnesc pentru prima oară, folosesc un amestec de „invitaţii", „amânări" şi „evitări". Când lucrurile merg bine între ele, majoritatea mesajelor sunt „invitaţii" la apropiere. Când progresul relaţiei este incert, amânările cresc iar când relaţia nu mai are niciun viitor „evitările" încep să devină mesajul dominant. Monika Moore a studiat evitările folosite de femei, sau cum le numeşte ea „semnale de respingere".36 Acestea includ elemente de mimică – căscatul, încruntatul şi zâmbete ironice, refuzul din cap – şi gesturi ca băgarea mâinilor în buzunar sau încrucişarea braţelor peste corp. Toate aceste semnale sunt folosite şi pentru a**-**l determina pe bărbat să fie mai reţinut şi a**-**i arăta că femeia nu doreşte ca lucrurile să meargă mai departe.

Cuplurile care flirtează îşi exprimă deseori compatibilitatea prin mişcări şi posturi. Persoanele care se plac sau care simt o legătură sunt foarte înclinate să**-**şi coordoneze mişcările şi să**-**şi copieze posturile. Cercetările „sincronizării interacţionale" au arătat că persoanele care sunt pe aceeaşi lungime de undă sunt înclinate să**-**şi sincronizeze acţiunile. 7 Dacă ne întoarcem la cuplul nostru de la restaurant bărbatul ar putea, de exemplu, să bea din pahar, iar femeia ar putea răspunde ştergâ**ndu-**şi colţul gurii cu şerveţelul. Peste câteva minute ˇ**s-**ar putea apleca spre masă, iar bărbatul i**-**ar putea răspunde mutâ**ndu-**şi scaunul. Interacţiunea este sincronizată

datorită ritmului subiacent în care se încadrează activitatea femeii şi bărbatului – esenţial nu este să se copieze unul pe altul, ci să îşi integreze contribuţiile separate în aceeaşi performanţă, ca **într-**un balet.

Totuşi există şi momente când cuplurile care flirtează fac aceleaşi acţiuni. Cercetările de armonizare a posturii arată că între apropierea emoţională şi similaritatea posturilor persoanelor există o strânsă legătură. Legătura funcţionează în ambele sensuri – nu numai că persoanele adoptă posturi similare când simt că se stabileşte un raport mai intens, dar şi simt că ˇ**s-**a stabilit un raport mai intens după ce au adoptat aceeaşi postură.38 Oamenii nu îşi propun conştient şi deliberat să copieze postura partenerului. Aceste procese apar mai degrabă spontan şi inconştient, astfel încât chiar după ce au adoptat aceeaşi postură indivizii nu sunt conştienţi de ceea ce au făcut.

Această armonizare a posturii apare în timpul procesului de curtare pentru că anumite posturi sunt asociate cu anumite emoţii, aşa că atunci când două persoane adoptă aceeaşi postură există o probabilitate mai mare de a trăi aceleaşi sentimente.39 Această legătură între postură şi dispoziţia sufletească este foarte primitivă. De exemplu, persoanele care sunt hipnotizate şi primesc instrucţiunea de a face experienţa unui anumit sentiment au şanse mai mari de a se conforma dacă adoptă o postură care să îi conducă la sentimentul respectiv. Dacă postura în care se află persoana nu este în armonie cu sentimentul respectiv, este posibil ca sentimentul să nu fie trăit complet sau să nu fie trăit deloc. Această legătură între postură şi emoţie este prezentă şi în viaţa cotidiană. Persoanele care copiază posturile altora sunt capabile de o empatie mai bună cu interlocutorul decât cele care adoptă posturi foarte diferite. Se pare că femeile au o nevoie mult mai mare de armonizare posturală decât bărbaţii. Geoffrey

Beattie a descoperit că perechile bărbat-femeie şi femeie-femeie adoptă în cea mai mare parte a timpului aceeaşi postură, dar în cuplurile bărbat-bărbat indivizii adoptă aceeaşi postură numai un sfert din timpul petrecut împreună.40 Se pare că bărbaţii sunt mai puţin înclinaţi să adopte postura celuilalt. Pe de altă parte, femeilor le place să copieze persoana cu care se află, indiferent dacă aceasta este bărbat sau femeie.

Dacă armonizarea posturală poate fi un mod de a măsura compatibilitatea cuplului, este la fel de adevărat să spunem că nepotrivirea posturală poate fi o măsură a incompatibilităţii. Unul dintre primele simptome de perturbare **într-**o relaţie este tendinţa indivizilor de a adopta posturi foarte diferite când sunt împreună. Chiar dacă posturile sunt similare, ele pot fi diametral opuse, astfel încât în loc să stea faţă în faţă cei doi parteneri îşi îndreaptă corpul în direcţii diferite. Şi modul în care îşi folosesc ochii poate fi la fel de elocvent. Amintiţi-vă scena faimoasă în care Prinţul Charles şi Prinţesa Diana au fost filmaţi pe bancheta din spate a unei maşini imediat după ce se făcuse publică vestea divorţului lor. Amândoi aveau o atitudine studiată şi reţinută, dar privirile şi postura lor erau mult mai expresive – fiecare avea corpul îndreptat în altă direcţie, iar privirile se evitau cu grijă. Semnalele de respingere zburau din ambele părţi.

În afară de indicatorii care arată că o relaţie se dezintegrează există şi indicatori care arată că o persoană este profund îndrăgostită. Printre aceştia se numără lipsa de concentrare, neatenţia, oftatul, bâlbâială şi incapacitatea de a dormi, mânca sau bea. Simptomele gripei şi ale iubirii sunt deseori identice – senzaţie de frig sau căldură, lipsă de energie şi o dorinţă copleşitoare de a se băga în pat. Boala iubirii are şi câteva simptome din tulburarea obsesiv-compulsivă – gândire unidirecţională,

preocupări intense, fixarea pe nişte rutine şi observarea prezenţei unui comportament aberant fără însă a-l putea modifica.

Infidelitatea

Există patru tipuri majore de infidelitate. Primul nu implică nimic mai mult decât o intimitate împărtăşită între două persoane în condiţiile în care cel puţin una dintre ele este căsătorită. Aceste acte de infidelitate mentală sunt deseori realizate prin scrisori, prin telefon sau prin email. Deşi componenta fizică este absentă, ele pot fi la fel de periculoase ca o relaţie sexuală, mai ales dacă generează ataşamente puternice. Al doilea tip este „aventura de o noapte" în care un cuplu are o scurtă aventură, dar nu consolidează relaţia. Al treilea tip implică o relaţie mai lungă care durează de la câteva săptămâni la câteva luni, iar al patrulea este o relaţie de lungă durată, de exemplu, între un bărbat însurat şi amanta lui.

Subterfugiul este esenţa infidelităţii. Oamenii sunt dispuşi să meargă până în pânzele albe pentru a şterge orice urmă, a-şi crea alibiuri credibile şi a-şi ascunde acţiunile. În ciuda eforturilor considerabile, invariabil lasă în urmă un şir de indicii care îi dau de gol. Printre acestea se numără schimbarea unei rutine stabile, o nervozitate neobişnuită, preocuparea pentru greutatea corporală şi aspectul fizic, comunicarea evazivă, telefoane anonime şi o aparentă lipsă de interes în sex. Desigur, multe dintre aceste simptome pot apărea şi din alte motive aşa că, dacă vă bănuiţi partenerul, trebuie să fiţi foarte sigur că ceea ce interpretaţi ca semne de infidelitate nu sunt simple proiecţii ale insecurităţii şi geloziei lor.

Posesivitatea

Oamenii folosesc o gamă largă de strategii pentru a-şi păstra partenerul – zoologii le numesc „păzirea partenerului" sau tactici de „păstrare a perechii". Tacticile

de păstrare a partenerului se înscriu în două categorii – cele orientate spre partener şi cele orientate spre rivalii potenţiali. Cele îndreptate spre partener includ o deschidere pozitivă, manifestarea afecţiunii, daruri, promisiuni şi declaraţii de iubire. Pe lângă acestea ele mai includ şi „ameninţări", „tachinări" şi „critici". „Ameninţările" sunt avertismente adresate partenerului care exprimă ce s-ar putea întâmpla dacă este infidel, în timp ce „criticile" sunt modalităţi de a reduce respectul de sine al partenerului atât de mult, încât acesta să nu se mai simtă demn de afecţiunea altcuiva. „Tachinările" implică flirturi cu alte persoane în public pentru ca partenerul să fie gelos şi mai posesiv.

Bărbaţii folosesc mai mult ameninţările şi criticile, iar femeile preferă flirtul. Strategiile care sunt orientate spre partener tind să fie mai puţin vizibile. Cele orientate spre potenţialii rivali au un caracter mai curând public. Ele includ „indicatori ai resurselor" – cu alte cuvinte, etalarea averii pentru a descuraja potenţialii rivali arătându-le că nu au resursele necesare spre a fi concurenţi autentici – şi „ameninţări" cu intenţia de a-i speria. „Indicatorii apartenenţei" sunt cei mai frecvenţi şi dintr-un anumit punct de vedere cei mai interesanţi dintre toate tacticile de „păstrare a perechii", pentru că oamenii nu sunt întotdeauna conştienţi când le folosesc. Majoritatea semnalelor de posesiune implică proximitatea fizică – creează impresia că doi indivizi sunt apropiaţi emoţional pentru că sunt apropiaţi fizic. De exemplu, un bărbat care îşi pune braţul în jurul taliei soţiei sau mâna pe umărul ei la o petrecere transmite două mesaje – în particular îşi linişteşte soţia şi arată public tuturor că ea îi aparţine. Soţia care îndepărtează o scamă de pe haina soţului sau îi aranjează cravata transmite aceleaşi mesaje de liniştire şi apartenenţă.

Oamenii arată că sunt un cuplu pu**nându-**şi braţul în jurul partenerului, luâ**ndu-**l de braţ sau ţi**nându-**l de mână când merg împreună. Sociologul Erving Goffman numea aceste acţiuni „indicatori ai legării”.42 El a arătat că principala lor funcţie este să arate că persoanele sunt conectate, adică „legate” una de alta. Una dintre caracteristicile cele mai grăitoare ale unei relaţii stabile este dacă cei doi rămân în contact fizic în timpul mersului şi, dacă o fac, cum o fac. Deşi ţinutul de mână pare o activitate destul de simetrică, unul din cei doi trebuie să aibă mâna în faţă iar celălalt să accepte să rămână în spate. **Într-**un cuplu căsătorit, de exemplu, soţul este de obicei cel care ocupă „poziţia principală” iar soţia „poziţia secundară”. Nu se ştie foarte clar dacă acest lucru se întâmplă pentru că bărbaţii sunt mai înalţi sau pentru că preferă să conducă din faţă. Când soţia preia „poziţia principală”, face acest lucru de obicei pentru că este mai înaltă decât soţul şi din acest motiv găseşte că „poziţia secundară” este incomodă. Dacă este mai scundă, preia „poziţia principală” pentru că îi place să conducă – chiar cu preţul disconfortului ei fizic şi al soţului ei. La ceremonia inaugurală a lui George Bush în 2001 a existat un caz de acest fel. După încheierea ceremoniei, Bill şi Hillary Clinton se pregăteau să plece. Mergeau ţi**nându-**se de mână, Bill părea foarte liniştit şi stăpân pe sine iar Hillary îl susţinea moral. Totuşi dacă îi priveaţi ceva mai atent puteaţi observa că Hillary avea „poziţia principală” iar Bill „poziţia secundară” – un aranjament care nu putea fi explicat prin prisma înălţimii lor. Acest gest arăta că Hillary avea controlul şi nu Bill.

Curtarea la om ca şi la animale cuprinde o serie de stadii, începând de la prima întâlnire şi progresând spre actul sexual şi stabilirea unei relaţii.43 Tranziţia de la un stadiu al curtării la următorul este indisolubil legată de o

serie de indicatori care iau forma unor invitaţii de a mări gradul de intimitate în relaţie. O femeie îşi poate orienta corpul spre un bărbat pentru a-i arăta că este abordabilă sau un bărbat îi poate da părul la o parte de pe faţă pentru a-i arăta că doreşte să o sărute. Felul în care indivizii reacţionează la această deschide re este decisiv pentru progresul relaţiei, pentru stagnarea sau pentru întreruperea ei. Ceea ce este critic în acest proces este felul în care oamenii interpretează indicatorii partenerului. Nu este suficient ca participanţii să observe prezenţa indicatorilor comportamentali – ei trebuie să îi şi decodeze corect. Când trebuie să interpreteze semnalele de curtare, oamenii fac frecvent două greşeli. Una este grija exagerată, „minimizarea mentală" a indicatorului presupunând că gesturile de afecţiune făcute de partener nu înseamnă nimic. Cealaltă eroare este „exagerarea mentală", interpretând un comportament prietenos ca pe un semn de interes sexual sau romantic. După cum am văzut, bărbaţii sunt mult mai înclinaţi să exagereze mental indicatorii femeilor. Prin urmare, femeile se miră deseori de unde i-a venit bărbatului ideea că ele sunt atât de interesate şi încep să se îndoiască de capacitatea lor de a transmite mesajul dorit. Situaţia ideală ar fi una în care bărbaţii şi femeile nici nu minimalizează şi nici nu exagerează mental indicatorii celuilalt. Dar comportamentul de curtare presupune o anumită minimizare şi subtilitate şi situaţia ideală devine foarte puţin probabilă.

Capitolul 10

Indicatori ai minciunii

Multe dintre lucrurile pe care le spunem altora nu sunt adevărate – sunt minciuni, invenţii, plăsmuiri ale minţii, neadevăruri şi minciuni sfruntate. ˣ**S-**a evaluat că minţim cam o treime din oamenii pe care îi întâlnim în

fiecare zi. Minciuna apare frecvent atunci când oamenii încearcă să se impresioneze unii pe alţii şi acesta este motivul pentru care o întâlnim atât de des în fazele de prezentare şi curtare. Robert Feldman de la Universitatea din Mas-sachusetts a constatat că 60% dintre persoanele care au participat la una din cercetările sale au minţit cel puţin o dată în timpul discuţiei de zece minute şi că majoritatea au spus două sau chiar trei minciuni în intervalul respectiv.1

Cercetările despre minciună arată că nu există nicio diferenţă între bărbaţi şi femei din punctul de vedere al numărului de minciuni spuse, dar că există în funcţie de sex anumite preferinţe pentru un tip sau altul de minciună – bărbaţii sunt mult mai înclinaţi să spună minciuni care să îl facă pe interlocutor să se simtă bine.2 Femeile sunt în general mai înclinate să exprime opinii pozitive şi despre lucrurile care le plac şi despre cele care nu le plac. Prin urmare, când femeile au de ales între a supăra pe cineva şi a spune o minciună – de exemplu, când primesc un cadou pe care nu şi-l doreau – sunt mult mai înclinate să încerce să protejeze sentimentele interlocutorului spunând o minciună.

Unii oameni consideră că a minţi este o crimă indiferent de importanţa minciunii sau de efectele ei, în timp ce alţii simt că anumite minciuni sunt îndreptăţite, poate chiar necesare. De exemplu, când o femeie îşi întreabă soţul dacă îi place noua ei coafură, de obicei îl invită să îi facă un compliment şi nu să îi spună o părere sinceră. Soţul care face greşeala de a spune soţiei că nu îi place noua ei coafură îşi creează singur probleme. Acelaşi lucru se întâmplă şi cu soţia care îi oferă soţului o laudă mai reţinută când acesta o întreabă ce crede despre performanţa lui pe terenul de sport sau despre discursul pe care l-a ţinut la petrecerea de la birou. Minciunile

ameliorează relaţiile interpersonale; fără minciuni viaţa noastră socială ar ajunge foarte repede **într-**un punct mort.

Oamenii diferă foarte mult din punctul de vedere al înclinaţiei spre minciună. La o extremă se află adepţii lui George Washington, care urmează exemplul preşedintelui american care era incapabil să spună o minciună; în timp ce la cealaltă se află adepţii lui Machiavelli, care copiază comportamentul omului de stat florentin care susţinea că minciuna este un mijloc legitim de a-ţi atinge scopurile. Oamenii care obţin scoruri înalte la scalele de manipulare sunt mai înclinaţi să mintă şi să nu aibă remuşcări în această privinţă. Acelaşi lucru este adevărat şi pentru persoanele foarte sociabile şi expresive. Oamenii care mint des tind să fie foarte populari – probabil pentru că minciunile îi ajută în relaţiile lor cu ceilalţi.3 Escrocii şi politicienii trebuie să fie mincinoşi foarte pricepuţi; de fapt, capacitatea de a proiecta o imagine a cinstei, fără niciun fel de remuşcări, este o trăsătură esenţială a rolului pe care trebuie să îl joace. Şi vânzătorii trebuie să aibă dezvoltată această aptitudine. Cu câţiva ani în urmă Bella Depaulo de la Universitatea din Virginia a realizat un experiment cu agenţi de vânzări cărora le-a cerut să mintă sau să spună adevărul.4 Când le-a analizat acţiunile şi discursul, nu a găsit nici o singură diferenţă între cei care spuneau adevărul şi cei care minţeau.

Detectarea

Deşi minciunile formează cea mai mare parte a schimburilor noastre cu ceilalţi, nu ne pricepem întotdeauna să spunem dacă o persoană ne induce în eroare sau ne spune adevărul. Asta nu din cauză că nu avem indicii, pentru că 90% din minciuni sunt însoţite de indicatori care, ca şi amprentele unui criminal, lasă în urmă dovezi ale înşelăciunii.5

Deseori oamenii se mândresc cu capacitatea lor de detecta dacă o persoană spune adevărul sau minte, mai ales dacă persoana este una pe care o cunosc bine. Cât de des aţi auzit o mamă lăudându-se că copiii ei nu o pot minţi pentru că „ea îi cunoaşte mult prea bine” sau un tânăr susţinând că prietena sa nu-l poate păcăli pentru că „vede prin ea”? De fapt, cercetările despre detectarea minciunilor arată că atât mama cât şi tânărul foarte probabil se înşală, pentru că oamenii detectează numai aproximativ 56% din minciunile la care sunt expuşi, adică nu cu mult peste ce ar detecta întâmplător.6 Sa mai descoperit că şi în cazul persoanelor care se cunosc bine capacitatea lor de a sesiza minciunile interlocutorului nu devine mai mare – uneori chiar scade! 7

Sunt mai multe motive pentru care se întâmplă acest lucru. Unul este că pe măsură ce oamenii ajung să se cunoască mai bine, au mai multă încredere în capacitatea lor de a sesiza minciuna interlocutorului. Totuşi aprecierile lor nu devin mai exacte, doar încrederea lor creşte. În plus, când oamenii ajung să se cunoască bine, emoţiile încep să interfereze cu capacitatea lor de analiză şi acest lucru duce la scăderea capacităţii de a detecta reciproc minciuna. În final, când fiecare ajunge să ştie ce tip de dovadă a înşelătoriei caută celălalt în comportamentul său, îşi poate modifica comportamentul pentru a reduce şansele detectării acestor indicatori.

Există mai multe motive pentru care oamenii au performanţe atât de slabe în detectarea minciunii.

SFÂNTA IGNORANTĂ. Chiar şi atunci când există semne clare că o persoană minte, acestea pot trece neobservate, nu pentru că oamenii nu detectează aceste semne, ci pentru că uneori nu vor să recunoască faţă de ei înşişi că cealaltă persoană minte. Unul dintre cele mai importante motive pentru care oamenii cred minciunile

interlocutorilor este dorinţa de a crede în ele, urmarea este că ajung co-conspiratori în propria lor păcălire. Escrocii înţeleg perfect acest principiu. Sunt mereu atenţi să spună ceea ce interlocutorul vrea să audă.8 Dorinţa de a nu descoperi adevărul este prezentă şi în politică. Primul-ministru britanic Neville Chamberlain a rămas în istorie pentru felul în care a fost păcălit de cancelarul german Adolf Hitler. Când Chamberlain ˇs-a întors din Germania în 1938, arătând victorios un tratat semnat cu Hitler, a declarat public că Hitler era o persoană în care se putea avea încredere. Pe vremea aceea existau dovezi că Hitler intenţiona să invadeze Cehoslovacia, dar Chamberlain a ales să ignore aceste dovezi. Dacă ar fi recunoscut ce se întâmpla, şi-ar fi periclitat eforturile de a asigura pacea.9 Oamenii au tot felul de motive pentru a ignora faptul că cineva îi minte. O soţie poate prefera să creadă că soţul nu o înşală sperând că acesta îşi va pierde interesul pentru cealaltă femeie şi se va întoarce la ea. La fel, părinţii pot trece cu vederea faptul că fiul lor se droghează pentru că nu vor să fie obligaţi să se confrunte cu această problemă.

Înălţimea pragului. Ipoteza personală despre frecvenţa minciunii în societate poate afecta capacitatea unei persoane de a detecta minciuna şi sinceritatea. Este probabil ca persoanele foarte încrezătoare şi care nu se aşteaptă să fie înşelate să îşi stabilească un prag de detectare foarte înalt. Prin urmare, vor identifica foarte corect persoanele sincere dar nu şi pe cele care le induc în eroare. Cu persoanele foarte suspicioase lucrurile stau invers – pentru că îşi fixează un prag al detectării prea scăzut, identifică majoritatea încercărilor de inducere în eroare, dar nu reuşesc să recunoască persoanele sincere. În acest sens, ofiţerii de poliţie sunt un exemplu bun pentru că ei tind să îşi fixeze pragul foarte jos. Singurul

motiv pentru care au succes în detectarea mincinoşilor este faptul că tratează pe toată lumea ca pe nişte potenţiali mincinoşi.10

INTUIŢIA. Există două moduri de a identifica un mincinos – căutând activ indicatori ai minciunii sau bazându-ne pe intuiţie. Recent s-a descoperit că persoanele care se bazează pe intuiţie au o probabilitate mai mică de a detecta mincinoşii decât cele care iau aceste decizii pe baza unor dovezi concrete.11 Într-adevăr, când trebuie să detectăm înşelătoria, intuiţia este de obicei mai mult un obstacol decât un ajutor.

CAUZELE MULTIPLE. Deseori oamenii fac greşeala de a considera că anumite acţiuni sunt semne clare ale inducerii în eroare şi că acestea nu pot avea şi alte cauze. De exemplu, uneori se presupune că persoanele care îşi ating nasul în timp ce vorbesc spun automat o minciună; că gestul respectiv nu indică decât minciuna. Aceste presupuneri trec cu vederea faptul că acţiunile şi afirmaţiile care sunt uneori indicatori ai minciunii pot fi în alte momente semne ale altei stări mentale care nu are nicio legătură cu minciuna. Oamenii care au o încredere totală în testarea cu detectorul de minciuni cad frecvent în această capcană. Poligraful măsoară frecvenţa respiraţiei, ritmul cardiac şi transpiraţia palmelor – toate aceste manifestări sunt semne ale emoţiei intense. Când oamenii devin anxioşi, ritmul lor respirator şi cardiac creşte, iar palmele încep să transpire din abundenţă. Când o persoană minte ea este deseori îngrijorată şi anxietatea ei poate fi detectată de poligraf. Totuşi există şi cazuri în care persoanele sunt anxioase fără să mintă, aşa cum există şi cazuri când persoanele mint fără niciun fel de teamă.

CONCENTRAREA PE O DIRECŢIE GREŞITĂ. Un alt motiv pentru care oamenii nu reuşesc să detecteze minciunile este căutarea indicatorilor într-o direcţie

greşită. Locul în care oamenii caută de obicei semne care să trădeze intenţiile interlocutorului este determinat de ideea lor despre posibilii indicatori ai minciunii. Dacă întrebăm o persoană cum îşi dă seama că cineva o minte, de obicei va menţiona privirea furişă şi mobilă sau agitaţia vizibilă la nivelul mâinilor. Alte semne ale minciunii pe care oamenii le menţionează des sunt zâmbetul, clipitul rapid, pauzele lungi şi debitul verbal prea mare sau prea mic. Unele dintre aceste comportamente sunt într-adevăr indicatori ai minciunii dar multe nu sunt. Robert Krauss şi colegii săi de la Universitatea Columbia din New York au comparat semnele pe care le folosesc oamenii pentru a detecta minciuna cu indicatorii reali ai minciunii şi au descoperit că suprapunerile sunt foarte mici.12

Ochii

Majoritatea oamenilor consideră că evitarea privirii este un semn de inducere în eroare. Se presupune că mincinoşii se simt vinovaţi, jenaţi şi îngrijoraţi şi că le vine greu să îşi privească victima în ochi, deci îşi feresc privirea. În realitate lucrurile nu stau aşa. În primul rând, pattern-urile privirii sunt destul de instabile – în timp ce unii mincinoşi îşi feresc privirea, alţii dimpotrivă măresc intervalul în care îşi privesc în ochi interlocutorul. Privirea fiind destul de uşor de controlat, mincinoşii îşi folosesc ochii pentru a proiecta o imagine de sinceritate. Ştiind că în general se presupune că evitarea privirii este un semn de minciună – mulţi mincinoşi fac exact invers – ei măresc deliberat durata contactului vizual pentru a crea impresia că spun adevărul. Deci dacă doriţi să aflaţi dacă cineva minte, nu căutaţi să surprindeţi doar privirile lăturalnice – căutaţi şi momentele în care interlocutorul vă priveşte mai intens decât de obicei!

Un alt aşa-zis semn al minciunii este clipitul rapid. Este adevărat că atunci când trăim o emoţie intensă sau

când activitatea mentală se intensifică, ritmul clipirii suferă o accelerare corespunzătoare. Rata normală a clipitului este de aproximativ 20 de clipiri pe minut, dar aceasta poate deveni de 4 – 5 ori mai mare când suntem sub tensiune. Când cineva minte, deseori emoţiile sale se intensifică, şi când mincinoşii caută un răspuns la o problemă incomodă, procesul gândirii se accelerează. În acest fel deşi minciuna este deseori asociată cu clipirea totuşi nu trebuie să uităm că există momente când persoanele au o rată mai înaltă a clipirii nu pentru că mint ci pentru că sunt sub tensiune. De asemenea, există momente când mincinoşii au o rată normală a clipirii.13

Corpul

Nervozitatea şi mişcările stângace ale mâinilor sunt considerate indicatori siguri ai minciunii – fiind atunci când oamenii mint, devin agitaţi şi acest lucru dă naştere unor mişcări nervoase ale mâinilor. Aşa cum am menţionat mai devreme există o clasă de gesturi numite „adaptori" care includ acţiuni ca mângâierea părului, scărpinatul în cap şi frecarea palmelor. Când oamenii mint, uneori se simt vinovaţi sau îngrijoraţi că vor fi descoperiţi şi această preocupare îi determină să producă adaptori. Acest lucru tinde să se producă atunci când miza este mare sau când mincinosul nu are prea multă experienţă. De cele mai multe ori se întâmplă exact invers. Din nou, pentru că mincinoşii sunt îngrijoraţi să nu se dea de gol, tind să îşi inhibe gestica normală. Prin urmare, gesturile lor sunt mai rigide, şi nu mai animate!

Mişcările mâinii ca şi cele ale ochilor tind să fie controlate conştient. Din acest motiv mişcările mâinii nu sunt o sursă sigură de informaţii despre minciună. Există totuşi şi alte părţi ale corpului care se află sub control conştient, dar pentru că sunt trecute cu vederea sau neglijate, oferă deseori mai multe informaţii despre

înşelătorie. Cercetările arată că atunci când li se cere să mintă, oamenii tind să producă mai mulţi indicatori în partea inferioară a corpului. Când un alt grup este rugat să evalueze înregistrările video cu aceste persoane şi să spună dacă mint sau sunt sincere, evaluările sunt mai exacte dacă imaginea arată partea inferioară a corpului.14 Categoric picioarele şi corpul sunt o sursă de informaţie destul de neglijată în cazul minciunii. Se pare că mincinoşii îşi concentrează eforturile de camuflare asupra palmelor, braţelor şi feţei pentru că ştiu că interlocutorii lor vor urmări în special aceste zone. Deoarece picioarele se află mai departe de aceste arii pe care se concentrează atenţia persoanei, mincinoşii nu îşi bat capul prea mult cu ele – astfel, deseori mici modificări ale poziţiei picioarelor şi tălpilor îi dau de gol.

Nasul

Unul dintre gesturile care indică minciuna este şi „acoperirea gurii”. Când apare, este o încercare de mascare a sursei, bazându-se pe presupunerea că dacă alte persoane nu le pot vedea gura, acestea nu vor şti de unde a pornit minciuna. Acţiunile care urmăresc acoperirea gurii merg de la versiunile complete în care palma acoperă gura în totalitate, până la gesturile în care palma susţine bărbia şi un deget atinge pe furiş colţul gurii. Punând mâna pe gură sau în apropierea ei mincinosul se comportă ca un criminal care nu poate rezista tentaţiei de a reveni la locul crimei. Ca şi criminalul, mâna se oferă detectării – în orice moment cei din jur pot observa că atingerea gurii este o încercare de a ascunde o minciună.

Cu toate acestea, există şi un substitut pentru acoperirea gurii – atingerea nasului. Atingându-şi nasul, mincinosul trăieşte confortul momentan al acoperirii gurii fără riscul de a atrage atenţia asupra acţiunii sale. În acest

rol atingerea nasului funcţionează ca un substitut al atingerii gurii, este un indicator al ascunderii, o persoană îşi scarpină nasul în timp ce intenţia sa reală este de a-şi acoperi gura.

Există o şcoală de gândire care afirmă că atingerea nasului este un semn de inducere în eroare separat, care nu are nicio legătură cu gura. Unul din promotorii acestei idei este Alan Hirsch, care a făcut împreună cu Charles Wolf o analiză amănunţită a mărturiei depuse de Bill Clinton în faţa Curţii Supreme în august 1998, când preşedintele a negat că ar fi avut contact sexual cu Monica Lewinsky.15 Ei au observat că atunci când Clinton spunea adevărul, nu îşi atingea nasul aproape deloc dar când a minţit în legătură cu relaţia sa cu Monica şi-a atins nasul aproximativ o dată la patru minute. Hirsch a numit acest gest „sindromul Pinocchio" după faimosul personaj căruia îi creştea nasul ori de câte ori minţea. Hirsch a sugerat

Peter Collett că atunci când oamenii mint, fluxul sanguin la nivelul nasului creşte foarte mult, creând o senzaţie neplăcută care este atenuată de atingerea sau frecarea nasului.

Există cel puţin două argumente împotriva „sindromului Pinocchio". Primul este că atingerea nasului poate fi pur şi simplu un simptom al anxietăţii şi nu al inducerii în eroare. Altul este că atunci când oamenii mint sunt deseori îngrijoraţi şi anxioşi de posibilitatea de a fi descoperiţi şi că aceste acţiuni sunt asociate cu paloarea facială, altfel spus, cu vasoconstricţia şi nu cu vasodilatarea. Aceasta este opinia lui Mark Frank de la Universitatea Rutgers.16 Frank ne atrage atenţia şi asupra faptului că cercetarea minciunii prin metoda experimentului nu a arătat că atingerea nasului ar fi unul dintre indicatorii frecvenţi ai minciunii. Desigur, este foarte posibil ca acest gest să nu se producă în condiţii de

laborator unde miza este mai mică şi preţul pe care îl poate plăti o persoană care este prinsă cu minciuna nu este foarte mare. Este la fel de posibil ca atingerea nasului să nu fie pentru toţi oamenii un indicator al minciunii, poate pur şi simplu să fie un gest caracteristic anumitor persoane, incluzâ**ndu-**l pe Bill Clinton.

În final, este posibil ca atingerea nasului să nu aibă nicio legătură cu anxietatea sau inducerea în eroare şi să fie o formă inconştientă de respingere. Ray Birdwhistell considera că atunci când o persoană îşi freacă nasul în prezenţa alteia îşi exprimă respingerea faţă de interlocutor.17 După părerea, lui „frecarea nasului la americani este un semn de respingere la fel de puternic ca şi cuvântul «Nu!»”. În această interpretare gestul lui Bill Clinton ar putea fi interpelat ca exprimând profunda respingere pentru cei care îl audiau şi nu ca un indiciu al faptului că minţea.

În contextul dezbaterii mai rămâne de stabilit la ce ne referim când spunem că o persoană minte – spunem că ştim sigur că minte sau că ea e conştientă că nu spune adevărul? După cum a arătat Mark Frank această problemă este foarte importantă în cazul lui Bill Clinton şi al mărturiei lui în afacerea Lewinsky. Există persoane care susţin că Bill Clinton ştia că minte, dar alţii insistă că, având în vedere felul în care **de** Indicatori ai minciunii ţinea el „sexul” şi modul în care şi**-**a construit cazul, nu minţea deloc. Acum problema care rezultă de aici este dacă persoanele care trebuie să se convingă pe ele însele că nu mint se comportă altfel decât cele care încep cu convingerea că spun adevărul.

Mascarea

Când cineva spune o minciună cu bună ştiinţă, trebuie să ascundă două lucruri – în primul rând, adevărul şi în al doilea rând, orice emoţie care ar putea fi generată

de încercarea de a disimula adevărul. Emoţiile trăite de persoanele care mint sunt în general negative – sentimente de vinovăţie sau teama de a fi descoperit – dar mincinoşii pot trăi şi extazul la gândul că au reuşit să ducă pe cineva de nas – fenomen pe care Paul Ekman l-a numit „satisfacţia de a păcăli”.18 Când o persoană spune minciuni mici şi inofensive, de cele mai multe ori nu simte niciun fel de emoţie negativă. Totuşi când spune o minciună importantă şi miza este foarte mare, de obicei trăieşte puternice emoţii negative care trebuie să rămână ascunse pentru ca minciuna să aibă succes. O emoţie negativă poate fi ascunsă prin întoarcerea capului, prin acoperirea feţei cu palmele sau prin mascarea ei cu o emoţie neutră sau pozitivă. Strategiile ca întoarcerea capului şi acoperirea feţei cu mâinile nu dau întotdeauna rezultate pentru că atrag atenţia tocmai asupra faptului pe care mincinosul încearcă să îl ascundă. Pe de altă parte, mascarea permite mincinoşilor să proiecteze în exterior o imagine care nu este neapărat legată de minciună.

Măştile cele mai des folosite sunt „figura impasibilă” şi zâmbetul. Figura impasibilă necesită cel mai mic efort; pentru a-şi camufla emoţia negativă mincinosul nu trebuie decât să-şi pună faţa în repaus. Zâmbetul este potenţial mai eficient decât o mască, pentru că sugerează că persoana se simte fericită şi mulţumită – cu alte cuvinte, trăieşte emoţii care nu sunt de obicei asociate cu minciuna.

Peter Collett

Ascunderea gurii este un important indicator al minciunii. Când a depus mărturie în faţa Curţii Supreme în timpul procesului, Bill Clinton şi-a atins repetat gura. Desigur, în imagine sunt prezenţi şi alţi indicatori ai minciunii, ca transpiraţia excesivă, mişcările reduse ale mâinilor şi o privire fixă.

indicatori ai minciunii

Zâmbetul

Dintre toate expresiile faciale zâmbetul este cel mai uşor de produs. În acelaşi timp este şi dezarmant pentru că îi trezeşte interlocutorului sentimente pozitive şi reduce suspiciunile. Dar ceea ce recomandă zâmbetul ca armă este faptul că majoritatea oamenilor nu reuşesc foarte bine să facă diferenţa între un zâmbet autentic şi unul fals şi tind să ia zâmbetul ca atare. Oamenii pot detecta de obicei „zâmbetele amestecate” care exprimă emoţii negative. Le

este foarte uşor, de exemplu, să recunoască un „zâmbet nefericit” în care colţurile interne ale sprâncenelor sunt ridicate în timp ce colţurile gurii sunt fie trase în sus, fie coborâte. Dar cum toată lumea ştie că de cele mai multe ori încercarea de a identifica falsele „zâmbete amestecate” eşuează, acest tip de zâmbet este folosit pentru mascarea emoţiilor negative asociate cu minciuna.19

Dacă întrebaţi o persoană cum se poate identifica un individ care minte, răspunsul cel mai frecvent este prin zâmbet. Vă vor spune că atunci când o persoană minte, este foarte probabil ca ea să folosească zâmbetul pentru a-şi masca adevăratele sentimente. Totuşi cercetările despre minciună arată că lucrurile stau invers – persoanele care mint zâmbesc mult mai puţin decât cele care spun adevărul. Se pare că mincinoşii de ocazie adoptă un comportament diametral opus celui pe care ne-am aştepta să-l aibă persoanele care mint. Dar nu înseamnă că mincinoşii au abandonat total zâmbetul – ci pur şi simplu că ei zâmbesc mai puţin decât persoanele care spun adevărul. Când o persoană care simulează produce un zâmbet, deseori acesta o dă de gol pentru că este unul artificial. Un zâmbet contrafăcut are mai multe caracteristici identificabile:

DURATA Zâmbetele contrafăcute durează mult mai mult decât cele sincere, spontane.

MONTAJUL. Zâmbetele contrafăcute sunt „asamblate” mult mai repede decât cele autentice şi sunt descompuse tot atât de repede.

250. leteicunett

LOCALIZAREA. Zâmbetele contrafăcute tind să se reducă la jumătatea inferioară a feţei în timp ce în zâmbetele autentice sunt solicitaţi muşchii care ridică colţurile gurii şi cei din jurul ochilor care trag uşor sprâncenele în jos. Zâmbetele contrafăcute sunt controlate

de alte părţi ale creierului faţă de cele autentice – zâmbetele contrafăcute sunt produse de nişte centri voluntari, în timp ce zâmbetele autentice sunt produse involuntar.

SIMETRIA. Zâmbetele autentice apar pe ambele părţi ale feţei, în timp ce zâmbetele contrafăcute sunt deseori mai accentuate pe o jumătate de faţă (de obicei, în jumătatea dreaptă) deoarece căile de conducere a expresiilor faciale voluntare şi involuntare sunt diferite. Dacă vedeţi un zâmbet simetric, acesta poate fi autentic sau fals, dar dacă vedeţi unul care apare numai pe jumătate de faţă, acesta este foarte probabil fals.

Deşi zâmbetele simetrice şi cele asimetrice sunt foarte diferite, oamenii tind să reacţioneze la ultimele ca şi cum ar fi adevărate. Acesta este motivul pentru care ne preocupă atât de puţin autenticitatea zâmbetului – dacă oamenii ne zâmbesc, nu ne mai interesează ce fel de zâmbet ne oferă.

Microindicatori

Când oamenii încearcă să îşi mascheze emoţiile, faţa lor primeşte două seturi opuse de instrucţiuni – dacă procesele involuntare din creier trimit instrucţiuni pentru a determina faţa să expună sentimentele adevărate, procesele voluntare ordonă etalarea unei expresii faciale de camuflaj. Pentru ca acesta să reuşească, procesele voluntare trebuie să fie mai puternice, astfel încât să ascundă emoţiile reale. Un camuflaj eficient depinde de o serie de factori, printre care se numără şi capacitatea de a-şi masca sentimentele sau intensitatea emoţiei reprimate. Dacă o emoţie este foarte puternică, de multe ori poate depăşi orice tentativă de a o suprima, astfel încât camuflajul cedează în faţa emoţiei reale. Cu toate acestea există şi momente în care o expresie apare pentru o fracţiune de secundă după care camuflajul se redresează

aproape instantaneu. Aceste momente fugare în care sentimentele reale devin vizibile se numesc „expresii micromomentane” sau *microindicatori.2* Ei apar brusc şi au o viaţă foarte scurtă – de obicei nu mai mult de o secundă şi ajung chiar până la a 25-a parte din**tr-**o secundă –, cam cât durează un cadru **într-**o înregistrare video standard! Oamenii nu realizează apariţia acestor micro-indicatori şi majoritatea nu îi observă nici la alte persoane. Totuşi în anumite meserii ca, de exemplu, cea de poliţist oamenii sunt antrenaţi ca să le detecteze şi să le folosească pentru a interpreta comportamentul altor persoane.

Când oamenii mint, generează uneori microindicatori care revelează adevăratele lor sentimente. De exemplu, o persoană ar putea să povestească despre cum a reuşit să scape **dintr-**o clădire în flăcări, lăsând impresia că a fost tot timpul stăpână pe sine în momentul respectiv. În timp ce povesteşte pe faţă are o expresie de calm şi linişte. Dar mina i se schimbă brusc şi transpare frica. Aproape imediat expresia i se schimbă din nou şi revine la imaginea de siguranţă şi calm. Dacă aţi fi în faţa sa şi nu aţi şti nimic despre *microindicatori*, probabil nu aţi remarca schimbarea. Totuşi pentru un observator avizat acest microindicator ar fi o sursă extrem de utilă de informaţii despre narator – ar arăta că el încearcă să lase impresia că a fost stăpân pe situaţie, dar că de fapt în timpul incidentului a fost foarte speriat.

Deoarece microindicatorii sunt reacţii involuntare, sunt ca un fel de trădători – fără ştirea noastră, ei trădează sentimentele noastre adevărate dar numai persoanelor care le înţeleg sensul. Mark Frank şi Paul Ekman au arătat că aceste imagini fugare ale emoţiilor reale pot deveni instrumente valoroase în detectarea tentativelor de inducere în eroare.21 Deşi nu sunt foarte frecvenţi,

microindicatorii pot furniza o cantitate mare de informaţie. De exemplu, după conflictul insulelor Falkland primul-ministru britanic, Margaret That[her, a apărut **într-**un program televizat şi o persoană din public a întrebat-o de ce un submarin britanic a primit ordinul de a torpila vasul de război argentinian, *Belgrano*. Dna That[her a arătat că *Belgrano* se afla în apele teritoriale britanice şi din acest motiv atacul a fost legitim. Acest lucru nu era adevărat – *Belgrano* era în afara apelor teritoriale britanice şi chiar se îndepărta de insulele Falkland când a fost atacat. Când d-na That[her a dat acest răspuns incorect, părea foarte calmă şi sigură pe sine. La un moment dat a afişat şi un zâmbet fals. Totuşi pentru o fracţiune de secundă, masca ei a căzut şi **˙s-**a putut vedea o imagine fugitivă a furiei, ochii **˙s-**au mărit şi bărbia a fost împinsă în faţă. Furia pe care d-na That-cher reuşise să o ascundă a străpuns masca şi a ieşit la iveală. Dar imediat ce a devenit vizibilă, expresia de furie a şi dispărut şi camuflajul a revenit.

Modul în care reacţionează oamenii când nu mai au nevoie să convingă pe cineva de adevărul spuselor lor poate fi foarte util pentru detectarea indicatorilor minciunii. De exemplu, majoritatea călătorilor care trec prin vamă nu au motive să se teamă pentru că nu au la ei mărfuri de contrabandă. Pe de altă parte, contrabandiştii trebuie să menţină aparenţa normalităţii şi de obicei reuşesc să facă acest lucru. Una dintre caracteristicile care îi trădează deseori pe contrabandişti este tensiunea corporală. Pentru că nimeni nu poate cunoaşte mersul lor obişnuit, aceste tensiuni sunt foarte greu de detectat. Totuşi reacţia persoanei la ieşirea din controlul vamal poate fi observată. În acest moment, când nu mai are de ce să îşi facă griji, contrabadistul îşi va relaxa corpul dând naştere unui indicator al destinderii. Schimbarea care se produce este rareori dramatică – de obicei umerii se lasă

uşor în jos –, dar poate fi detectată. Faptul că o persoană se relaxează la ieşirea din vamă arată că pentru ea controlorii vamali reprezintă o ameninţare şi că are ceva de ascuns. inevitabil, unii oameni sunt încordaţi la ideea trecerii prin vamă chiar dacă nu au nimic de ascuns şi sunt înclinaţi să producă aceleaşi semnale de destindere ca şi contrabandistul. Acest lucru arată că, deşi indicatorii conţin o mare cantitate de informaţii, nu sunt întotdeauna un reper perfect pentru intenţiile reale ale interlocutorului.

Indicatori verbali

În general, oamenii cred că mincinoşii se trădează prin ceea ce fac sau prin felul în care fac ceva. De fapt, lucrurile sau exact pe dos – cei mai buni indicatori ai minciunii pot fi reperaţi în discursul persoanei şi nu în comportamentul ei. Al-dert Vrij de la Universitatea din Portsmouth a sugerat că atunci când oamenii încearcă să prindă pe cineva cu minciuna acordă prea multă atenţie comportamentului nonverbal şi prea puţină discursului.22 Acest lucru, arată el, se reflectă în tendinţa de a supraestima şansele lor de a detecta falsul urmărind comportamentul unei persoane şi de a subestima capacitatea lor de a sesiza minciuna ascultând discursul interlocutorului.

Anumite caracteristici ale discursului pot oferi mai multe tipuri de indicatori ai minciunii. Unii vizează contextul verbal al mesajului transmis iar alţii maniera în care sunt comunicate informaţiile.

DIGRESIUNILE. Mincinoşii fac multe digresiuni de la subiect. Tind să dea explicaţii complicate şi lungi, deviind deseori de la subiect, dar la întrebări dau răspunsuri scurte.23

TRASAREA IMAGINII DE ANSAMBLU. Explicaţiile mincinoşilor sunt fixate pe generalităţi şi imaginea de

ansamblu, acordând foarte puţină atenţie detaliilor. Rareori menţionează coordonate spaţiale, temporale sau sentimente ale oamenilor. De exemplu, un mincinos vă va spune că a fost să mănânce o pizza, dar nu vă va spune unde a fost sau ce fel de pizza a comandat. Când mincinoşii oferă informaţii, sunt rareori în poziţia de a le putea dezvolta şi a oferi detalii. Aşa că, dacă rugaţi un mincinos să vă dea mai multe amănunte probabil va repeta ceea ce a spus deja. Când puneţi aceeaşi întrebare unei persoane sincere, veţi primi de obicei o grămadă de informaţii suplimentare.

ECRANAREA. Mincinoşii dau deseori răspunsuri care să stârnească confuzia – sună logic dar nu sunt. Printre cele mai cunoscute exemple de mesaje de ecranare care zăpăcesc să nu mără faimosul răspuns dat de Bill Clinton în timpul procesului intentat de Paula Jones pentru hărţuire sexuală, când a fost întrebat despre relaţia sa cu Monica Lewinsky. Bill Clinton a răspuns „Depinde ce înţeles acordăm verbului «a fi»”. Un alt exemplu este explicaţia dată de David Dinkins, fost primar al New York-ului, când a fost acuzat că nu şi-a plătit taxele: „Nu am comis nicio crimă. Ce am făcut a fost să neglijez să mă conformez legii”.

negarea. Minciunile politice iau deseori forma negării – vă amintiţi dezminţirea dată de Bill Clinton în scandalul Lewinsky „Nu am întreţinut relaţii sexuale cu femeia aceea, Monica Lewinsky”. Când un om politic neagă că urmează să introducă un nou articol legislativ, de exemplu mărirea taxelor, de cele mai multe ori putem lua acest lucru ca pe un semn că proiectul de lege urmează să fie propus în curând. După cum spunea Otto von Bismarck, „Să nu vă bazaţi niciodată pe nimic în politică până când nu apare negarea oficială”. Mincinoşii au tendinţa de a folosi mult mai mult propoziţiile negative. De exemplu, în

timpul scandalului Watergate, preşedintele Nixon a afirmat „Nu sunt un escroc”. Însă nu a spus „Sunt un om cinstit”.

alegerea cuvintelor. Mincinoşii vorbesc foarte puţin despre ei – folosesc cuvinte ca „eu”, „mie” sau „al meu” mult mai rar decât persoanele care spun adevărul. De asemenea, sunt înclinaţi să generalizeze folosind frecvent cuvinte ca „întotdeauna”, „niciodată”, „nimeni” şi „toată lumea” detaş**ându-**se astfel mental de minciuna lor.

evitarea asumării discursului. Mincinoşii sunt mult mai înclinaţi să nu îşi asume patternitatea mesajului, de exemplu, prin fraze ca „Nu o să**-**ţi vină să crezi”, „Ştiu că sună ciudat, dar” şi „Te asigur că”. Aceste expresii de repudiere a mesajului au rolul de a elimina orice bănuieli pe care le**-**ar putea avea interlocutorul şi de a le contracara.

formalismul. Când oamenii spun adevărul **într-**un cadru informai, sunt mai înclinaţi să folosească eliziunea – de exemplu, să spună „nu**-**mi” în loc de „nu îmi”. O persoană care minte în aceeaşi situaţie va fi mai tentată să spună „nu îmi” în loc de „nu**-**mi” pentru că oamenii sunt mai încordaţi când mint.

tensiunea. Fără să realizeze, mincinoşi au tendinţa de a mări distanţa psihologică dintre ei şi evenimentul pe care îl descriu. După cum am văzut pot realiza acest lucru prin alegerea cuvintelor. Un alt mod ar fi preferinţa pentru timpul trecut în locul prezentului.

viteza. Pentru a spune o minciună este nevoie de un efort mental considerabil căci în afară de construirea unei replici credibile, mincinosul trebuie să ţină adevărul şi minciuna separate, un lucru destul de solicitant care, în schimb, îi poate încetini ritmul. Din acest motiv oamenii fac o scurtă pauză înainte de a spune o minciună şi minciunile sunt spuse **într-**un tempo mai lent decât adevărurile – desigur cu excepţia cazului când minciuna a

fost repetată cu grijă, şi când nu ar trebui să mai existe o diferenţă de viteză.

pauzele. Mincinoşii fac mai multe pauze între cuvinte şi propoziţii. Unele din ele sunt umplute cu discontinuităţi verbale ca „hm” şi „mmm”. Efortul cognitiv solicitat de o minciună spontană generează un număr mare de erori de vorbire, „scăpări” şi starturi false, când persoana începe o propoziţie şi apoi o abandonează pentru alta.

tonul vocii. Tonul vocii unei persoane este deseori un indicator foarte bun al stării ei emoţionale, pentru că atunci când cineva se supără, tonul vocii sale începe să devină mai ascuţit. Emoţiile sunt strâns legate de ton, şi schimbările care se produc atunci când persoanele trăiesc o emoţie intensă sunt foarte greu de camuflat sau de ascuns. Deşi creşterea intensităţii sunetului este destul de constantă, uneori schimbările sunt foarte mici şi de obicei este nevoie să fi auzit persoana vorbind şi în alte situaţii înainte de a decide dacă tonul ei a crescut sau nu.

În ultima vreme ˇ**s-**a discutat foarte mult despre acţiunile care sunt considerate a fi asociate cu minciuna – toată lumea vă va spune că dacă o persoană se scarpină la nas sau răspunde la o întrebare privind în stânga, înseamnă că minte. Niciunul dintre aceste lucruri nu este adevărat – nu există comportamente concrete care să arate că cineva spune o minciună. Aceste elemente pot arăta că cineva trăieşte o stareconflict uală, o emoţie puternică sau încearcă să ascundă un sentiment de disconfort, dar nu înseamnă neapărat că minte. După cum a observat Paul Ekman, „Nu există niciun element care să poată fi considerat un indicator universal al minciunii – nu există nici gesturi, nici expresii faciale sau tensiuni musculare care în sine, independent de context, să arate că persoana minte”. 24 O altă autoritate în domeniul detectării minciunii, Bella Depaulo, repetă aceeaşi opinie când arată

că indicatorii comportamentali şi verbali au o „asociere problematică” cu minciuna: „Ei se corelează cu minciuna dar nu perfect”. 25

Deşi nu există o metodă garantată pentru detectarea minciunilor, se poate face totuşi ceva pentru a mări şansele de a descoperi o minciună:

Pentru a detecta cu succes o minciună, pragul încrederii nu trebuie să fie nici prea sus şi nici prea jos. În acest fel veţi evita concluziile de tipul „nimeni nu minte niciodată” şi „toţi mint tot timpul”.

Ori de câte ori este posibil, comparaţi acţiunile unei persoane care bănuiţi că minte cu comportamentul ei din momentele când spune adevărul.

Pentru a ajunge la performanţe înalte în detectarea minciunilor trebuie să urmăriţi şi comportamentele care se află în afara controlului conştient sau cele pe care oamenii sunt înclinaţi să le ignore.

Când aveţi ocazia, concentraţi**-**vă pe ceea ce spun oamenii şi pe felul în care transmit mesajul, mai puţin pe ceea ce fac.

Este important să aflaţi dacă minciuna este spontană sau exersată şi dacă are la bază o mizăimportantă sau una neimportantă. Dacă miza e mică sau minciuna a fost exersată suficient, detectarea ei devine mult mai dificilă.

Pentru a detecta o minciună trebuie să vă concentraţi pe o gamă largă de indicatori comportamentali şi verbali. Dacă aveţi impresia că puteţi descoperi un mincinos bazân**du-**vă pe un singur indicator, vă păcăliţi singur.

Capitolul 11

Gesturi împrumutate de la străini

Când oamenii vorbesc aceeaşi limbă de multe ori este greu de detectat locul lor de origine numai ba**zându-**ne pe vocabular, gramatică sau accent. Totuşi uneori există un „Şibbolet”, un test care arată de unde vin. Cuvântul

„Şibbolet” este menţionat în Cartea Judecăţilor din Noul Testament. După ce efraimiţii au fost învinşi în luptă de armata galaadită, aceştia au încercat să treacă înapoi Iordanul pe furiş. Galaadiţii, care voiau să se asigure că niciunul din ei nu scapă, au oprit toţi bărbaţii care voiau să treacă râul şi i-au întrebat dacă sunt efraimiţi. Dacă bărbatul întrebat spunea „nu”, i se cerea să pronunţe cuvântul „Şibbolet”, care era echivalentul cuvântului „râu” în limba ebraică. Galaadiţii pronunţau cuvântul „Şibbolet”, dar efraimiţii ziceau „Şibbolet”. Orice persoană care pronunţa cuvântul începând cu „ş” era cruţată, însă cei care începeau cu „s” erau executaţi pe loc.

Conversaţia

Există şi alte moduri de a stabili naţionalitatea unei persoane, de obicei cu urmări mai puţin sângeroase. Europenilor le este adesea greu să deosebească americanii de canadieni. Dar există anumite cuvinte a căror pronunţie este diferită şi care pot trăda un canadian. De exemplu, canadienii tind să pronunţe cuvinte ca „shout” (ţipăt) şi „about” (despre) „shoot” şi „aboot” în timp ce americanii sunt înclinaţi să pronunţe în loc de „house” (casă) „hayouse”.1 Americanii au tendinţa să salute cu „Ce zi minunată”. Pe de altă parte, canadienii preferă însă „Este o zi minunată, nu-i aşa?” Dacă americanii optează pentru o formă declarativă, canadienii preferă să îşi formuleze afirmaţiile sub forma unor întrebări.

Deşi australienii şi neozeelandezii se pot detecta unii pe alţii uşor, străinilor le este foarte greu să îi deosebească pentru că accentul seamănă foarte mult. Totuşi există diferenţe între engleza vorbită în Noua Zeelandă şi cea vorbită în Australia. Unele vizează vocabularul – engleza vorbită în Noua Zeelan-dă, de exemplu, a împrumutat mult mai multe cuvinte de la populaţia indigenă maori decât engleza vorbită în Australia de la aborigeni. Există şi

diferenţe în pronunţia anumitor vocale. Australienii pronunţă diferit cuvinte ca „ar” (aer) şi „ear” (ureche), în timp ce neozeelandezii le pronunţă pe ambele ca „ear”. Există şi cazuri în care neozeelandezii fac distincţii şi australienii nu – de exemplu, australienii pronunţă „moan” (a se lamenta) şi „mown” (cosit) la fel, în timp ce neozeelandezii fac diferenţa între cele două cuvinte pronunţând „mown” „mow-an”. Dar felul pronunţiei sunetului „i” constituie cea mai importantă diferenţă între diferitele dialecte. Neozeelandezii pronunţă „bat” (liliac) ca „bet”, „bet” (pariu) ca „bit” (bucăţică), şi „bit” ca „but” (dar). Englezii mănâncă „fish and chips” (peşte şi cartofi prăjiţi). Australienii pe de altă parte lungesc vocalele şi tind să mănânce „feesh and cheeps”, în timp ce neozeelandezii care transformă „i”-ul în „u”, preferă „fush and chiips”.2

Acţiunea

„Shibboleth”-ele pot fi şi acţiuni. Pentru a identifica naţionalitatea unei persoane este suficient uneori să urmărim comportamentul ei la masă. De exemplu, englezii vor ţine furcu liţa în stânga şi cuţitul în dreapta, tăind carnea cu cuţitul şi transferând-o în gură cu furculiţa. Şi americanii ţin furculiţa în stânga şi cuţitul în dreapta – dar numai atâta timp cât taie mâncarea. După ce au tăiat-o dau cuţitul la o parte, iau furculiţa în dreapta şi folosesc mâna dreaptă pentru a transfera mâncarea în gură. În Canada convenţia diferă din nou. Canadienii recurg la cuţit numai dacă situaţia o cere; altfel le place să-l lase deoparte şi să folosească furculiţa pentru a tăia mâncarea şi a o transfera în gură.

Zona de origine este indicată şi de gesturi mărunte cum este, de exemplu, felul în care o persoană îşi exprimă acordul sau dezacordul prin mişcarea capului. Cele mai frecvente semnale pentru „da” şi „nu” sunt mişcarea

capului pe verticală şi respectiv pe orizontală. Codul „datului din cap” este prezent în toată lumea, dar nu este nici pe departe unic. De exemplu, grecii şi turcii folosesc codul coborârii bărbiei în piept pentru „da” şi ridicarea bruscă şi energică a capului pentru „nu”. Gestul pentru „nu” este deseori însoţit şi de închiderea ochilor, ridicarea sprâncenelor şi o pocnitură uşoară din limbă. Nişte vestigii ale codului „ridicării” şi „coborârii” pot fi ˇîntâlnite în sudul Italiei şi în Sicilia, fiind aduse în regiune de vechii greci în momentul construirii centrelor comerciale în mileniul al II-lea înainte de Christos.3

Dacă vizitaţi astăzi Roma, veţi descoperi că locuitorii ei folosesc codul „darului din cap”. Totuşi dacă mergeţi 200 de kilometri în sud, la Neapole, veţi intra **într-**o regiune în care localnicii folosesc înclinarea capului pentru „da” şi clătinarea sau ridicarea capului pentru „nu”.4 Ridicarea capului este o singură mişcare ascendentă a capului care poate fi uşor confundată cu o înclinare uşoară a capului pentru „da” începută prin**tr-**o mişcare ascendentă. Pentru a evita această confuzie, italienii din sud încep gestul afirmativ prin**tr-**o mişcare descendentă. Din acest punct de vedere se aseamănă cu grecii care folosesc o singură mişcare descendentă a capului pentru „da”. Pentru că felul lor de a**-**şi exprima acordul prin înclinarea capului nu intră în conflict cu niciun alt gest, italienii din nord nu trebuie să se gândească dacă încep mişcarea de jos în sus sau de sus în jos. De fapt, dacă analizăm cu atenţie gestul, descoperim că italienii din nord aleg direcţia la întâmplare.5 Deci dacă vreţi să vă jucaţi de**-**a profesorul Higgins şi să stabiliţi din ce regiune vine italianul cu care staţi despre vorbă, puteţi urmări pur şi simplu cum îşi exprimă acordul prin mişcarea capului. Dacă începe cu o mişcare descendentă poate fi şi din nord şi din sud. Dar dacă începe prin**tr-**o mişcare ascendentă,

este aproape sigur din nord.

Salutul

Şi salutul poate oferi indicii importante despre zona de proveniență. De exemplu, gestul de a da mâna poate fi diferit în culturi diferite, în privința circumstanțelor, a participanților, a duratei şi energiei investite. În Africa acest gest este realizat cu foarte puțină forță şi poate dura câteva minute, timpul necesar participanților pentru a schimba amabilități şi a întreba despre rudele fiecăruia. În Africa de vest acelaşi gest include şi gesturi conexe, „ornamentale", ca de exemplu, pocnirea degetelor când mâinile se despart. O Este posibil ca evoluția continuă a datului mâinii la populația afro-americană să se datoreze rolului central jucat de el în comunitățile din vestul Africii.

Deşi englezii au ajutat la exportarea gestului şi în alte părți ale lumii, în secolul al XVII-lea datul sau strânsul mâinilor era folosit exclusiv pentru pecetluirea acordurilor.7 Doar mai târziu a devenit un salut şi a început să se răspândească şi în alte țări. Theodore Zeldin, autorul cărții *The French* (*Francezii*), afirmă că datul mâinii este un gest exportat de englezi în Franța, unde a devenit cunoscut ca „le handshake".8 Astăzi francezii sunt foarte ataşați de acest gest. Dacă vecinii lor britanici dau eventual mâna când ajung la locul de muncă, francezii îşi strâng mâna de mai multe ori pe zi. Şi ruşii dau mâna cu aceeaşi persoană de mai multe ori pe zi, la fel italienii şi spaniolii. Pe de altă parte, englezii şi germanii tind să se rezume la un singur gest de acest fel la venire şi la plecare – şi asta numai în cazul în care chiar hotărăsc să îşi dea mâna.

Alte diferențe țin de felul în care este executat gestul. Francezii, de exemplu, tind să producă o singură scuturătură energică a mâinii, italienii sunt înclinați să lungească acest gest foarte mult, reținând mâna

partenerului. Regulile sociale care stabilesc cine poate strânge mâna cui diferă şi ele de la o ţară la alta. Dacă în Franţa oamenii dau mâna indiferent de sex, în Anglia acest gest este întâlnit mai mult între bărbaţi şi mai puţin între femei sau între un bărbat şi o femeie. Preponderenţa gestului la bărbaţi în Anglia poate fi o reminiscenţă de pe vremea când era folosit pentru a pecetlui o înţelegere.

Când două persoane se salută fără să stabilească un contact fizic, deseori însoţesc mesajul verbal cu o înclinare uşoară a capului. Britanicii şi-au construit o versiune proprie – înclinarea laterală. Bărbia este întoarsă **într-**o parte în timp ce fruntea coboară – cu alte cuvinte, capul coboară şi se întoarce în acelaşi timp. Acest salut păcăleşte deseori turiştii care vin să viziteze Marea Britanie şi care nu înţeleg ce poate să însemne. Originile lui sunt necunoscute. Este posibil să fi apărut în urma obiceiului de a trage de una din şuviţele de păr de pe frunte, un gest sumisiv folosit în Evul Mediu. Dar se poate ca gestul să se fi ivit în urma obiceiului acum dispărut de a-şi scoate sau atinge pălăria în semn de salut. O altă sursă posibilă este făcutul cu ochiul, pentru că acest gest implică deseori o înclinare involuntară a capului **într-**o parte. Nuanţa de şiretenie transmisă de persoana care face cu ochiul este prezentă şi în înclinarea laterală. Şi, în final, înclinarea capului în lateral mai poate fi un gest hibrid – o combinaţie între înclinarea şi aplecarea capului, ambele fiind, aşa cum am văzut mai devreme, semnale ale sumisivităţii.

O altă formă de salut care suferă numeroase variaţii socioculturale este sărutul. Obiceiul de a săruta mâna unei femei aproape a dispărut, însă înainte de cel de-al doilea război mondial era folosit pe scară largă în toată Europa, mai ales în ţări ca Polonia şi Ungaria care au aparţinut în trecut Imp˘eriului Austro-ungar. Dacă vedeţi astăzi un bărbat sărutând mâna unei femei, foarte probabil face o

glumă. Dacă este serios, probabil are o conexiune cu Europa de Est.

Sărutul pe obraz diferă în funcţie de zonă în privinţa numărului de săruturi pe care le execută partenerii. Scandinavii tind să se mulţumească ţu un singur sărut, în timp ce francezii preferă sărutul dublu. Olandezii şi belgienii folosesc deseori sărutul multiplu, dând cel puţin trei săruturi separate. În toate aceste ţări sărutul este o trăsătură standard în ritualul salutului. Prin urmare, toată lumea ştie la câte săruturi trebuie să se aştepte şi care obraz va fi sărutat primul. În ţări ca Marea Britanie, Australia, Canada şi Statele Unite – unde practicile salutului sunt **într-**o continuă evoluţie – de obicei oamenii nu se sincronizează şi dau nas în nas când încearcă să se salute sărută**ndu-**se pe obraz. Aceste probleme nu au o importanţă la fel de mare pentru galezi sau irlandezi, pentru că în istoria comunităţilor celte sărutul social era destul de prost privit.9

Îmbrăţişarea este o altă practică ce ia amploare în ultima vreme – în parte pentru că gestul şi**-**a pierdut conotaţiile politice şi a fost acceptat ca un mod în care şi bărbaţii îşi pot exprima afecţiunea. Dar încă persistă diferenţe culturale enorme în atitudinea persoanelor faţă de acest gest. Edmund Hil**-**lary ne povesteşte că atunci când a ajuns împreună cu Tenzing Norgay în vârful Everestului au stat faţă în faţă, jubilând la gândul că sunt primii oameni care au escaladat cel mai înalt munte din lume. Conform obiceiului anglo**-**saxon, Edmund Hillary a întins mâna să**-**l felicite pe Tenzing. Tenzing a ignorat însă mâna şi şi**-**a pus braţele în jurul lui Edmund Hillary îmbrăţişâ**ndu-**l.10 Aşa era corect să fie celebrată realizarea lor!

Indicatori faciali

Naţionalitatea este uneori revelată şi de expresiile

faciale. Cercetările realizate de Paul Ekman şi echipa sa arată că expresiile faciale care exprimă emoţiile fundamentale – fericirea, tristeţea, frica, surpriza, dezgustul şi furia – sunt recunoscute în toată lumea, sugerând că relaţia dintre aceste emoţii şi expresia lor facială este înnăscută.11 Cu toate acestea există diferenţe culturale în convenţiile care reglementează exprimarea emoţiilor, precum şi diferenţe în privinţa frecvenţei lor de apariţie, a circumstanţelor şi persoanelor cărora le sunt destinate şi a detaliilor de exprimare. Ray Birdwhistell a observat că în Statele Unite zâmbetul este mult mai des întâlnit deasupra liniei Mason-Dixon decât sub ea. Astfel a ajuns la concluzia că zâmbetul are semnificaţii diferite pentru americanii din nord faţă de cei din sud.12 Desigur, nu înseamnă că persoanele care zâmbesc mai mult sunt neapărat mai fericite sau că zâmbetul are pentru ele un alt înţeles decât pentru persoanele care zâmbesc mai puţin. Totuşi această observaţie sugerează că regulile sociale care reglementează zâmbetul sau exprimarea fericirii diferă de la o comunitate la alta.

Acest lucru este confirmat de cercetările realizate de Hen-ry Seaford privind mimica în statul Virginia. Seaford a studiat portrete şi fotografii istorice din albume de familie. Când a comparat materialul strâns în Virginia cu materialul din Penn-sylvania, a descoperit un „dialect facial” caracteristic statului Virginia.13 Acesta conţinea câteva expresii faciale ca „pensa orbiculară” sau „punga”. În ambele expresii, muşchii din jurul gurii sunt încordaţi şi buzele apasă una pe alta. În „pungă” se încordează şi muşchii de la colţul gurii, astfel încât buzele se strâng şi adoptă o formă care seamănă cu baierile unei pungi. Seaford a observat că marea majoritate a coloniştilor din Virginia proveneau din Insulele Britanice şi a tras concluzia că mimica locuitorilor statului Virginia poate fi

derivată din expresii faciale care au fost cândva specifice Marii Brita nii.

Englezii au de mult reputaţia unor persoane reci şi impasibile. De asemenea, se spune că englezii „nu se pierd cu fi rea" [have „a stiff upper lip" – textual au „buza superioară rigidă" – *n. t.*... În general, această expresie se referă la tăria lor de caracter dar imaginea descrie la fel de bine mimica lor obişnuită. Când zâmbesc, englezii sunt mult mai înclinaţi să-şi ţină dinţii ascunşi şi să împingă colţurile gurii lateral, nu în sus. Când faţa este în repaus, englezii au uneori tendinţa de a-şi strânge buzele. Acest gest vine din secolul al XVI-lea când o gură mică era considerată foarte atrăgătoare. Putem vedea foarte clar această tendinţă în portretele făcute de Holbein lui Henric al VIII-lea şi în portretul făcut la căsătoria cu Jane Seymour, în care regele şi viitoarea regină au amândoi buzele strânse şi răsfrânte.14

Obiceiurile faciale sunt şi ele influenţate de limbaj. Franceza, de exemplu, are o articulare foarte diferită de alte limbi. Turiştii remarcă deseori felul neobişnuit în care francezii îşi mişcă buzele şi mai ales împingerea lor în afară în timpul vorbirii. După părerea lui Theodore Zeldin, această mişcare este determinată de faptul că limba franceză are mai multe sunete care solicită rotunjirea buzelor decât oricare altă limbă. „Nouă din şaisprezece vocale specific franţuzeşti", spune el, „solicită rotunjirea puternică a gurii, comparativ cu două din douăzeci în limba engleză. (Germanii au cinci vocale rostite prin rotunjirea buzelor). Gradul de rotunjire a gurii în limba franceză este cu atât mai mare cu cât vocalele care vin după consoane necesită deseori o pregătire a gurii înainte de rostirea consoanei". 15

Observaţii similare au fost făcute şi pentru limba germană. Robert Zajonc şi colegii săi au fost interesaţi de

ideea că sunete diferite generează un aport diferit de sânge în creier şi că influenţează diferit starea de spirit a individului. Pentru a testa această ipoteză au rugat un grup de vorbitori ai limbii germane să citească {u voce tare o poveste care avea fie foarte multe sunete „îi", fie foarte puţine.16 Participanţii care au citit povestea cu multe „îi"-uri au avut fruntea mai fierbinte şi au evaluat mai negativ performanţa personajului principal. Autorii cercetării au considerat că aceste rezultate susţin ipoteza că sunetul „îi" afectează volumul fluxului sanguin în creier şi în ultimă instanţă dispoziţia.

Deşi acest efect anume nu a putut fi reprodus, psihologii au descoperit că poziţiile gurii pot afecta starea sufletească a individului şi în alte feluri. De exemplu, persoanele care sunt rugate să ţină un creion între dinţi în timp ce urmăresc nişte desene animate (şi care reproduc fără să fie conştienţi poziţia gurii în timpul zâmbetului) sunt mai înclinate să considere de senele mai amuzante decât persoanele care ţin creionul între buze sau în mână. Cercetarea vine în sprijinul teoriei „feed-backului facial" care avansa ideea că dispoziţia individului poate fi modificată de expresia facială pe care o adoptă.17

Indicatori în conversaţie

Entuziasmul şi plăcerea conversaţiei diferă foarte mult de la o ţară la alta. Francezii au părut întotdeauna englezilor vorbăreţi. „Un francez", declara dr Johnson, „simte nevoia să vorbească tot timpul, indiferent dacă ştie sau nu ceva despre subiectul conversaţiei; un englez se mulţumeşte să nu spună nimic, dacă nu are ceva de spus". Şi italienii au reputaţia de a fi vorbăreţi, ca şi irlandezii de altfel. La polul opus se află finlandezii şi suedezii din nord care sunt fericiţi să savureze prezenţa altora fără a spune un cuvânt.

Faptul că finlandezilor le place liniştea este evident şi

în felul în care îşi organizează conversaţiile. Deşi finlandezii au o gamă largă de sunete pe care le pot folosi ca semnale de fond când se află în poziţia ascultătorului, preferă de obicei să folosească semnale vizuale, ca încuviinţarea din cap, pentru a încuraja vorbitorul şi a-i arăta că înţeleg la ce se referă. Această evitare a semnalelor de fond sonore oferă siguranţa că numai persoana care are ceva de spus deţine rolul vorbitorului. Un alt efect este că o conversaţie finlandeză sună destul de unilateral şi artificial – lucru care pe străini, care sunt obişnuiţi cu fundalul sonor, deseori îi deranjează. Această senzaţie este accentuată şi de faptul că în conversaţiile finlandeze sunt foarte puţine întreruperi. Prin urmare, când un străin vorbeşte cu un finlandez are deseori impresia că acesta nu doreşte să vorbească, nu este atent şi nici interesat de discuţie.18

Această experienţă cu greu ar putea fi trăită de un turist care vizitează. Italia, unde conversaţia este un fel de „teren al tuturor". În Italia conversaţiile seamănă deseori cu nişte competiţii, mai ales dacă au loc între prieteni. În aceste cazuri vorbitorul îşi fixează deseori privirea pe ascultător, în timp ce acesta priveşte în altă parte. Desigur, acest lucru este exact opusul situaţiei întâlnite în alte ţări, în care ascultătorul îl priveşte intens pe vorbitor, iar vorbitorul este mai puţin concentrat pe ascultător. Într-o conversaţie italiană ascultătorul se uită deseori în jurul său, luând un aer plictisit, în timp ce vorbitorul se mişcă încontinuu pentru a fi mereu în faţa ascultătorului şi îşi foloseşte mâinile, încercând să capteze atenţia acestuia.

În Italia schimbarea rolurilor în conversaţie se face după modelul „scoicii" – preluat după celebra scenă din romanul lui William Golding, *Lord of the Flies* (*Regele muştelor*) în care un grup de băieţi din Anglia e abandonat pe o insulă.19 Adunându-se pentru prima lor consfătuire,

toţi băieţii vorbeau în acelaşi timp, aşa că au stabilit o regulă ca, începând din acel moment, să vorbească pe rând – vorbitorul avea să fie cel care ţinea în mână scoica uriaşă găsită pe plajă. La italieni conversaţiile urmează modelul scoicii, nu pentru că ei ar dori să elimine dialogurile suprapuse – acest lucru ar fi aproape imposibil –, ci pentru că persoana care are mâinile în aer este de obicei considerată ca fiind vorbitorul.20

În Italia un vorbitor care doreşte să-şi păstreze rolul trebuie să se asigure că are tot timpul mâinile în aer, că gesticulează şi reuşeşte să reţină atenţia vorbitorului. Pe de altă parte, ascultătorul nu produce un fundal sonor prea susţinut, în parte pentru că vorbitorul nu are nevoie de încurajare spre a continua să vorbească şi în parte pentru că ascultătorul nu este foarte dornic să rămână în ascultare, fiind din acest motiv mai puţin interesat să ofere un suport semnificativ vorbitorului. În conversaţiile italieneşti ascultătorul refuză deseori să-şi exprime aprobarea, uitându-se în altă direcţie în timp ce interlocutorul său continuă să vorbească. Uneori acest gest poate duce la scene puţin teatrale, în care vorbitorul îl urmăreşte îndârjit pe ascultător, încercând să îl convingă să îşi abandoneze poziţia gesticulând nebuneşte, în timp ce ascultătorul refuză să ratifice poziţia vorbitorului, neacordându-i acestuia întreaga sa atenţie. Pentru a arăta că intenţionează să vorbească în continuare, vorbitorul trebuie să-şi menţină mâinile în aer şi să se

Indicatori în conversaţie. Italienii îşi folosesc mâinile pentru a menţine atenţia interlocutorului şi a păstra rolul vorbitorului în cadrul conversaţiei.

asigure că ascultătorul nu-şi ridică mâinile solicitând rolul vorbitorului. La prima mea vizită în Italia am fost izbit

de felul în care se atingeau oamenii în timpul conversaţiei. Când am văzut două persoane discutând şi vorbitoarea atingând-l pe ascultător pe braţ, am presupus că era un gest afectuos. Ceea ce nu am remarcat la început a fost faptul că aceste atingeri au rol de „control”. Ele nu au intenţia de a linişti ascultătorul, ci de a păstra rolul vorbitorul asigurându-se că ascultătorul nu îşi ridică mâinile!

Când italienii vor să renunţe la rolul vorbitorului, lasă pur şi simplu mâinile în jos, arătând că nu vor să mai continue să vorbească. Un alt semnal de încheiere folosit de vorbitori este ridicatul din umeri, gest care are un sens foarte apropiat de „Nu ştiu”, expresie folosită uneori de vorbitorii din alte regiuni pentru a ceda rolul. Ascultătorii care doresc să vorbească pot fie să întrerupă vorbitorul, fie să îl apuce de braţ, trăgându-l în jos şi ridicându-şi ei mâinile în aer. Ascultătorul care vrea să arate că nu doreşte să preia rolul vorbitorului poate face acest lucru încrucişându-şi braţele sau ţinându-le la spate. Este un indicator al „nonintenţionalităţii” – arată că ascultătorul nu doreşte să înceapă să vorbească. La urma urmei, cum ar putea să o facă fără mâini?

Mâna

Uneori putem identifica naţionalitatea unei persoane de la distanţă, observând cum îşi foloseşte mâinile. În parte pentru că unele naţiuni gesticulează mai mult decât altele. Dacă ar exista un campionat al gesticulării pe naţiuni, italienii ar câştiga din start. Preferinţa italienilor pentru gesticularea frenetică este cunoscută de mult timp. În 1581, autorul cărţii *A Teatise of Daunces* (*Un tratat al dansului*) observa că „Italienii folosesc în conversaţie atât de multe gesturi încât dacă un englez i-ar vedea de la distanţă, fără să audă ce spun, ar crede că sunt nebuni sau că vor să tragă pe sfoară pe cineva”. La polul opus, autorul

observă că un preot german în amvon se mişcă de parcă ar fi paralizat.21

Tindem să presupunem că naţiunile care gesticulează mult au fost dintotdeauna mai animate şi că naţiunile care gesticulează foarte puţin, ca englezii, au fost întotdeauna reticente şi neexpansive. Acest lucru nu este adevărat. Este general acceptat, chiar şi de englezi, că nu sunt un popor prea expresiv şi că nu se dau în vânt după manifestările nonver-bale spectaculoase. Totuşi a existat o vreme în care gesturile au jucat un rol mult mai important în viaţa lor. O bună cunoaştere a posturilor şi gesturilor era absolut necesară pentru orice actor din epoca elisabetană şi piesele lui Shakespeare sunt pline de indicaţii de posturi expresive şi mişcări ale mâinilor. Desenele lui Hogarth care prezintă scene din viaţa cotidiană în Anglia secolului al XVIII-lea arată că gesticularea era foarte la modă pe vremea aceea şi că nu era rezervată unor anumite pături sociale. Comportamentul distins al oratorilor care vorbeau în faţa Parlamentului sau al preoţilor în amvon în secolul al XIX-lea includea şi o folosire extravagantă a gesturilor. Totuşi în această perioadă a început să câştige teren un stil mai sobru de comportare în societate şi englezii au început să-şi piardă interesul pentru gesticulare.22

Din punct de vedere istoric, francezii ˇs-au îndreptat în direcţia opusă. Aceştia gesticulează astăzi plini de entuziasm, dar lucrurile stăteau cu totul altfel în secolul al XVI-lea. Înainte de venirea Caterinei de Medici de la Florenţa pentru a deveni soţia lui Henric al II-lea, nobilii de la curtea Franţei foloseau extrem de puţin gesturile, considerând că agitarea mâinilor în aer este un spectacol vulgar şi trivial. Totuşi în perioada Restauraţiei, francezii se alăturaseră deja naţiunilor care gesticulează mult şi au continuat să-şi menţină această poziţie până în ziua de azi.

Dacă veţi compara un italian cu un francez, veţi observa că gesturile lor diferă din mai multe puncte de vedere. În primul rând, italianul îşi mişcă mâinile mai mult decât francezul. Totuşi poziţiile degetelor în timpul gesticulării sunt mult mai

270 Peter Collett revelatoare. De regulă, francezii tind să folosească mai mult posturile deschise ale mâinilor, în timp ce italienii preferă „prinderea de precizie" în care degetul mare şi arătătorul, de exemplu, se apasă reciproc sau în care vârfurile tuturor degetelor se unesc. Un alt indiciu al naţionalităţii poate fi întâlnit în ritmul gesticulării – mişcările francezilor înclină să fie mai languroase şi mai regulate, în timp ce gesturile italienilor sunt mai sacadate şi au un ritm variabil. Apoi, avem geometria gesticulării – cu alte cuvinte, spaţiul în care se mişcă mâinile când gesticulează. Aici descoperim că francezii tind să îşi reducă mişcările la palme şi antebraţe, în timp ce italienii îşi mişcă braţele cu totul. Prin urmare, gesturile italienilor sunt mai expansive şi mai expresive.

Un alt grup care gesticulează mult fără a folosi însă mişcările expansive îl reprezintă evreii est-europeni. David Efron, care a făcut o analiză a gesturilor în New York în timpul celui de-al doilea război mondial, a observat că persoanele care proveneau din comunităţile evreieşti din estul Europei îşi ţineau coatele apropiate de corp şi braţele la piept – palmele fiind mereu în mişcare dar niciodată departe de corp.23 Acesta este stilul de gesticulare caracteristic popoarelor oprimate – oamenii doresc să intre în relaţie, dar se tem să îşi reducă mecanismele defensive. Mâinile se întind în căutarea contactului, dar braţele şi coatele stau în rezervă, apărând corpul de atacuri. Spre deosebire de circumferinţa redusă, aproape conciliantă a gesturilor evreilor, gesturile italienilor sunt foarte largi. Deoarece coatele lor nu sunt lipite de corp, mişcările sunt

mult mai spectaculoase.

Există diferenţe între naţiuni şi în privinţa sensurilor atribuite anumitor gesturi. Ridicarea degetului mare, gest în general considerat un semn de aprobare sau o urare de noroc, nu are întotdeauna conotaţii pozitive. În Grecia, parţial şi în Australia, în zonele în care există comunităţi mari de greci, ridicarea degetului mare este o insultă. Este un gest castrator asemănător ca sens ridicării degetului mijlociu şi este frecvent asociat cu expresia „Stai pe asta!” Merită să ţineţi minte acest lucru dacă vă gândiţi să vizitaţi Grecia.24 Alegeţi orice gest, numai nu arătaţi degetul mare maşinilor care trec pe autostradă, pentru că nu va opri niciuna!

Un alt gest care poate fi interpretat greşit este faimoasa insultă grecească, *moutza*. Palma cu degetele răsfirate este prezentată persoanei pe care doriţi să o insultaţi. *Moutza* vine din vechiul obicei bizatin de a plimba infractori înlănţuiţi pe străzi unde populaţia locală ridica de jos gunoaie şi pământ încercând să îi nimerească în faţă. Din fericire acest obicei dezonorant a dispărut demult, dar *moiitza* **ˇs-**a perpetuat ca o insultă foarte violentă, deseori însoţită de expresii ca „Lua-te-ar **dra**cu!” sau „Du-te naibii!” Desigur, pentru străini *moiitza* pare o inocentă expunere a celor cinci degete, deci poate fi confundată cu gestul care indică cifra cinci. Se spune că aşa **ˇs-**a şi întâmplat cu câţiva ani în urmă când echipa engleză de fotbal Nottingham Forest juca cu un club grecesc din Atena.25 Corespondentul sportiv al unui ziar britanic a relatat că un grup de fani ai echipei greceşti **ˇs-**au apropiat de autocarul care îi transporta pe jucătorii britanici şi au arătat cu mâna estimarea lor despre scorul final al meciului – cinci-zero! Bietul reporter nu înţelesese că era vorba de o insultă violentă şi nu de o **pre**dicţie lansată înainte de meci.

O greşeală similară ˇs-ar putea produce în cazul faimosului gest V-de-la-Victorie. După cum se ştie, acest gest este realizat îndepărtând arătătorul de degetul mijlociu, ţinând restul degetelor strânse în pumn şi întorcând mâna cu palma spre interlocutor. În majoritatea ţărilor poziţia palmei nu contează şi gestul victoriei poate fi realizat la fel de corect cu palma spre exterior sau spre individ. Totuşi în ţări ca Grecia şi Marea Britanie, poziţia palmei are o importanţă crucială. În Grecia există o versiune miniaturală a *moutzei* în care se folosesc numai arătătorul şi degetul mijlociu, restul degetelor fiind strânse iar palma îndreptată spre exterior. Acest gest insultător este uneori însoţit de expresia „Tacă-ţi fleanca!” sau „Cară-te!” Ca şi faimosul gest al lui Churchill – V-de-la-Victorie – *moutza* miniaturală este executată cu palma spre exterior. De aceea, pentru a evita orice confuzie, grecii fac gestul victoriei cu palma spre interior. Totuşi acest gest este identic cu faimoasa insul tă britanică în formă de V. Când britanicii vor să se insulte unii pe alţii, fac deseori un semn în formă de V cu palma spre interior. Faptul că britanicii şi grecii au ales acelaşi gest pentru a exprima mesaje complet diferite poate duce la confuzii internaţionale – când un grec execută gestul în V cu palma spre el, acesta vrea să spună de fapt „Victorie!”, dar un englez poate crede că îl insultă. Dacă palma se află în poziţie inversă, situaţia se schimbă. Acum britanicul vrea să transmită mesajul „Victorie!” iar grecul crede că este insultat.26

Unele gesturi se rezumă la o anumită ţară, altele la o anumită regiune din ţara respectivă. Există şi gesturi care pot fi ˇîntâlnite în mai multe ţări – de exemplu, gesturile băutului. Când o persoană vă oferă de băut mimând actul ducerii paharului la gură, deseori se poate stabili ţara ei de origine după felul în care ţine degetele. Persoanele din

ţările unde se bea multă bere, ca Marea Britanie, Olanda, Germania şi Belgia, tind să strângă degetele în jurul unui pahar de bere imaginar, patru degete arcui**ndu-**se şi aflâ**ndu-**se în faţa degetului mare. Persoanele care vin din ţări în care se bea multă vodcă – de exemplu Rusia, Ucraina sau Polonia – folosesc gestul care imită forma paharului mic de vodcă. Aici primul şi al doilea deget se arcuiesc spre degetul mare şi mâna face unul sau două gesturi scurte care simulează turnarea conţinutului rapid pe gât. Oamenii care vin din ţări unde se bea vin, ca Franţa, Italia sau Spania, imită de obicei o sticlă de vin închizând degetele în pumn, lăsând degetul mare întins spre exterior şi indicând cu el spre gură. Gestul este realizat uneori ridicând mâna deasupra gurii pentru ca gâtul „sticlei" să fie îndreptat în jos. În această formă gestul imită vechiul obicei de a bea din ploscă, în care plosca era ridicată deasupra capului, iar vinul era turnat în gură. De aceea, este foarte probabil ca gestul „sticlei de vin" să fie un vestigiu – cu alte cuvinte, un gest înrădăcinat **într-**o practică străveche care a dispărut între timp.

Comparând naţiunile, vedem că unele gesticulează mai mult decât altele şi că le putem împărţi în trei mari grupe. În prima grupă intră popoarele nordice – suedezii, finlandezii, norvegienii şi danezii – care folosesc foarte puţin gesturile şi care comparativ cu alte ţări, sunt ageamii în comunicarea de acest tip. În această categorie intră şi japonezii, coreeni şi chinezii care folosesc şi ei foarte puţin gesticularea. A doua grupă include britanicii, germanii, belgienii şi ruşii, care folosesc moderat gesturile. Popoarele din această categorie tind să îşi folosească mâinile numai când sunt pradă unor emoţii puternice, când trebuie să comunice la distanţe mari şi când simt nevoia de a se ameninţa sau insulta unii pe alţii. În a treia grupă intră italienii, francezii, grecii, spaniolii şi portughezii. Aici

intră şi popoarele sud-americane, ca argentinienii şi brazilienii, care au fost puternic influenţate de italieni, spanioli şi portughezi. Aceste trei grupe se potrivesc pentru ţările care au o cultură uniformă sau un grup cultural dominant. În ţările multietnice ca Statele Unite, această clasificare nu mai este la fel de eficientă, pentru că anumite grupuri etnice din ţara respectivă folosesc limbajul nonverbal mai mult decât altele. Acest lucru arată că o cultură joacă un rol mult mai important decât naţionalitatea în stabilirea comportamentului.

Unii indicatori sunt universali, alţii sunt locali. Indicatorii universali vin din zestrea biologică comună – de exemplu, ochii măriţi din expresia facială a fricii constituie o trăsătură înnăscută a reacţiei umane la frică şi din acest motiv se întâlnesc pe toate continentele. Totuşi unii indicatori sunt extrem de răspândiţi nu pentru că ar fi reacţii înnăscute, ci pentru că au fost copiaţi şi împrumutaţi de popoarele de pe tot globul. Faptul că aproape în toate ţările de pe glob tinerii poartă şepci de baseball cu borul în spate nu are nimic în comun cu biologia – este pur şi simplu un gest la modă. Apoi există şi indicatori locali care apar numai în anumite grupuri de oameni. Şi ei îşi datorează existenţa inventivităţii culturale, de aceea sunt mult mai predispuşi la schimbări decât indicatorii programaţi biologici. Uneori este destul de dificil de diferenţiat între indicatorii universali şi indicatorii locali şi, în absenţa dovezilor contrare, putem presupune că înţelesurile pe care le atribuim noi anumitor acţiuni sunt similare cu cele atribuite de persoane din alte părţi ale lumii acestor acţiuni. Dar, aşa cum am văzut, există numeroase cazuri când persoane din

Peter Collett zone geografice diferite atribuie un înţeles total opus aceloraşi acţiuni. Când ignorăm acest

fapt, neînţelegerile pot apărea foarte uşor. Dacă unele dintre ele pot fi amuzante şi nesemnificative, altele pot avea consecinţe mult mai grave.

Capitolul 12

Gesturi ale fumătorilorelul în care fumează o persoană spune multe despre felul ei de a fi, despre sentimentele ei şi despre cum doreşte să fie percepută de alte persoane. Fumatul este o activitate foarte bogată în informaţii despre persoana fumătorului, despre atitudinea ei faţă de fumat şi relaţia cu alte persoane. Învăţând să descifrăm aceşti indicatori comportamentali, putem înţelege ce „spun" fumătorii despre ei – de unde vin, tipul lor de personalitate, dispoziţia, lucrurile pe care vor să le realizeze, chiar dacă ei nu conştientizează asta. Dacă sunteţi fumător, înţelegerea acestor indicatori vă va ajuta să sesizaţi ce fel de mesaje transmiteţi şi ce spune stilul dumneavoastră de a fuma despre dumneavoastră.

Cercetările ştiinţifice despre stilul de a fuma – aşa-numita „topografie a fumatului" – au analizat în amănunt mecanica fumatului.1 Au măsurat intervalul de timp necesar pentru fumatul unei ţigări şi al unui trabuc, de câte ori se trage în piept, durata, volumul, intervalul în care fumul este ţinut în gură înainte de a fi tras în piept, intervalul în care fumul rămâne în plămâni şi intervalul dintre două respiraţii succesive. Variaţiile acestor trăsături ne oferă foarte multe informaţii despre fumat şi despre felul în care fumătorul îşi dozează cantitatea de nicotină îngerată. În plus, felul în care o persoană îşi aprinde ţigara sau trabucul, modul în care îl ţine, poziţia sa în gură, gesturile pe care le face între două inhalări succesive – 2/6 Peter Collett toate acestea oferă indicii importante despre impresia pe care fumătorul încearcă să o transmită.

Încercările ştiinţifice de a înţelege atracţia fumatului sunt de obicei exprimate în termeni pur chimici. Totuşi în

cea mai mare parte fumatul este o activitate care se desfăşoară în compania altor persoane, fiind de aceea foarte influenţat de impresia socială pe care fumătorii încearcă să o transmită.

Cum ţinem ţigara

9 9 °

În cea mai mare parte a timpului când o ţigară sau un trabuc este aprins, nu este realmente fumat ci lăsat în gură, pus **într-**o scrumieră sau ţinut în mână. Cele trei feluri principale de a ţine ţigara sunt „penseta”, „săgeata” şi „picioarele”, în „poziţia pensetei”, ţigara sau trabucul este ţinut între degetul arătător şi degetul mare, în „poziţia săgeţii”, ţigara este ţinută între degetul mare, arătător şi degetul mijlociu – ca şi cum aţi ţine o săgeata pe care vă pregătiţi să o aruncaţi la ţintă. În „poziţia picioarelor”, ţigara sau trabucul este ţinut de arătător şi degetul mijlociu – cu alte cuvinte, între cele două degete pe care le folosim pentru a imita cu mâna actul mersului.

În esenţă, există două moduri de a prinde cu mâna un obiect – „prinderea în forţă” şi „prinderea cu precizie”.2 În „prinderea în forţă”, degetul mare şi celelalte patru degete se strâng în jurul obiectului, în timp ce în „prinderea cu precizie” sunt folosite numai degetul mare şi arătătorul. Una dintre trăsăturile care îl deosebesc pe om de cimpanzeu şi de alte primate este „opozabilitatea” degetului mare şi faptul că putem apuca un obiect cu mai multă abilitate decât rudele noastre neumane. „Prinderea în forţă” nu joacă niciun rol în actul fumatului, dar „prinderea cu precizie” apare în „pensetă” şi în „săgeată”. Interesant este că „poziţia picioarelor” nu se poate încadra în schema „forţă/precizie”. De fapt, este specifică fumatului – singurul moment în care oamenii apucă un obiect numai cu arătătorul şi degetul mijlociu este când ţin o

Gesturi ale fumătorilor ţigară sau un trabuc. Atracţia acestei poziţii este că ţigara sau trabucul nu împiedică desfăşurarea altor activităţi – permite fumătorului, dacă este nevoie, să ţină şi un alt obiect în aceeaşi mână. Acest lucru îl ajută să lase impresia că fumatul este o activitate secundară.

Există şi alte moduri de a ţine ţigara sau trabucul. De exemplu, pot fi ţinute între degetul mare şi inelar, între degetul mijlociu şi inelar sau între inelar şi degetul mic. Totuşi acestea sunt rare, fiind de aceea folosite numai pentru a identifica personajele negative sau străinii în filme. Mesajul transmis de ele este foarte clar – o persoană care nu poate fuma aşa cum se cuvine, nu este de încredere.

Sexul fumătorului

Din anumite puncte de vedere topografia fumatului este foarte asemănătoare pentru femei şi bărbaţi – în medie trag cam acelaşi număr de ori în piept fumul unei ţigări, iar durata şi intervalul dintre două respiraţii este acelaşi. Totuşi sexele diferă în anumite privinţe – cea mai evidentă este intervalul dintre expiraţie şi inspiraţie; bărbaţii ţin fumul în plămâni mai mult decât femeile, acesta fiind şi unul dintre motivele pentru care absorb mai multă nicotină decât ele.

Cele mai importante diferenţe dintre sexe nu vor fi ˟întâlnite în topografia fumatului, ci în felul în care bărbaţii şi femeile îşi manipulează ţigările – în felul lor de a aprinde ţigara, de a o ţine în mână, de a o pune în gură. Atât bărbaţii, cât şi femeile folosesc „penseta” dar în general în maniere foarte diferite. Bărbaţii tind să folosească o „pensetă” deschisă, formând un cerc între degetul mare şi arătător, în timp ce femeile sunt mai înclinate să folosească o „pensetă” închisă reducând spaţiul dintre cele două degete. „Penseta” închisă este

foarte răspândită printre fumătorii de marijuana, în mare parte pentru că le permite să fumeze ţigara până la capăt. De fapt, asocierea este atât de puternică încât simplul gest este recunoscut ca o aluzie la marijuana.

Există mai multe variante ale „poziţiei picioarelor”. Una este „poziţia piciorului îndoit”, în care ţigara este aşezată între degetul arătător şi mijlociu, ambele degete fiind îndoite; în „poziţia piciorului întins” ambele degete rămân drepte. Deoarece ţigara este mai uşor de ţinut în mână prin îndoirea degetelor, „poziţia piciorului îndoit” este mai comodă acesta fiind şi motivul pentru care este folosită atât de bărbaţi, cât şi de femei. „Poziţia piciorului întins” este mai dificil de realizat, dar este mai elegantă, fiind preferată de femei.

„Poziţia piciorului îndoit”.

Bărbaţii şi femeile tind să îşi ţină ţigările la distanţe diferite de baza degetului. Fiecare deget are trei falange. Dacă vă imaginaţi că ultima falangă reprezintă laba piciorului, falanga mijlocie gamba şi falanga cea mai apropiată de palmă coapsa, iar punctul în care degetele se întâlnesc este şoldul, atunci veţi observa că majoritatea oamenilor folosesc o prindere „la nivelul gambei” – cu alte cuvinte, folosesc falangele mijlocii ale degetelor pentru a ţine ţigara. Femeilor le place „poziţia labei piciorului”,

păstrând degetele întinse. Acelaşi lucru este valabil şi pentru bărbaţii care vor să transmită o impresie de sofisticare. Totuşi bărbaţi care au o muncă manuală sunt înclinaţi să folosească o prindere „la nivelul coapselor” sau chiar una „la nivelul şoldului”, cu degetele îndoite.

„Poziţia piciorului întins”.

Cele mai mari diferenţe între sexe în privinţa stilului de a fuma pot fi ˇîntâlnite în amplasarea palmei şi în poziţia încheieturii. Bărbaţii sunt mai înclinaţi să ţină mâna în care au ţigara foarte aproape de corp, cu încheietura dreaptă, îndoind degetele spre interiorul palmei. Aceste posturi convenţionale respectă o regulă primitivă care le cere bărbaţilor să rămână vigilenţi: de aceea încheietura rămâne dreaptă, mâinile sunt ţinute în jos şi degetele îndoite ca o pregătire pentru atac sau apărare. Există şi momente în care bărbaţii ţin ţigara **într-** un mod ceva mai relaxat, cu încheietura flexată (adică palma îndoită către încheietură), dar dacă nu încearcă să dea impresia de epuizare, bărbaţii nu ţin de obicei ţigara cu încheietura întinsă (cu palma îndoită spre exterior). După cum arată Richard Klein, prinderea ţigării între arătător şi degetul mare le „permite bărbaţilor duri să fumeze şi să îşi arate articulaţiile degetelor. Ori de câte ori doi bărbaţi sunt **într-**o poziţie de concurenţă sau rivalitate,

indiferent dacă de natură politică sau sexuală, sunt atenţi să-şi arate unul altuia spatele palmei, de obicei strânsă în pumn". 3 Dar chiar şi atunci când nu există concurenţă, bărbaţilor le place să ţină ţigara arătându-şi articulaţiile degetelor. Găsirea unui motiv pentru a-şi le expune în acest fel îi face să se simtă mai virili.

Pentru femei, poziţia mâinii care ţine ţigara este foarte diferită. Degetele sunt mai probabil întinse, pentru a expune pal mă, iar mâna este ridicată şi ţinută departe de corp, mai degrabă decât lăsată în jos şi apropiată de corp, creând astfel o impresie generală de vulnerabilitate. Dacă încheietura unui bărbat este tipic rigidă, încheietura unei femei este fie flexată, fie întinsă. Când o femeie îşi ţine încheietura dreaptă, deseori o face pentru a-şi expune încheietura. În acest gest mâna este ridicată mult şi ţinută la distanţă de corp, palma este expusă şi partea interioară a încheieturii este vizibilă pentru toată lumea. Inconştient, femeile folosesc această postură pentru a atrage atenţia asupra încheieturilor lor, pentru că ele sunt nişte părţi vulnerabile şi fragile ale corpului. Arătându-şi încheieturile, o femeie arată sumisivitate şi teoretic acest lucru o face mai atrăgătoare pentru bărbaţi. În unele cazuri, bărbaţii folosesc acelaşi gest pentru a-şi exprima orientarea sexuală. Atât Oscar Wilde, cât şi Noel Coward preferau această poziţie.

„Poziţia săgeţii”.

Identitatea sexuală poate fi exprimată şi în alte moduri. Când o femeie aruncă scrumul din vârful ţigării, tinde să facă acest lucru foarte blând, întinzând degetul arătător, în timp ce bărbatul preferă să facă gestul mai viguros, cu degetul arătător flexat. La fel, când stinge o ţigară, femeia este mai înclinată să o apese uşor, în timp ce bărbatul preferă să o îndoaie şi să o strivească sub presiunea degetului mare! 4

Gesturi ale fumătorilor

Mediul înconjurător

Fumatul poate oferi informaţii şi despre meseria persoanei care fumează. De exemplu, oamenii care lucrează în aer liber tind să folosească „gestul adăpostului” când aprind îşi ţigara. Mâinile formează un fel de cupă pentru a proteja flacăra de vânt şi ploaie. Aceste persoane sunt şi înclinate să ţină ţigara **într-**o manieră diferită – de obicei, folosesc o „poziţie arcuită”, ţigara fiind ţinută cu vârful arătătorului, degetului mare şi degetului mijlociu iar capătul aprins este îndreptat spre interiorul şi nu în afara palmei. Atât „adăpostul” cât şi „arcuirea” au evoluat ca modalităţi de apărare împotriva elementelor naturii, dar fumătorii pentru care ele au devenit obiceiuri le folosesc deseori şi în spaţii închise.

Practic, aceste gesturi oferă protecţie; simbolic, ele protejează actul fumatului de privirile curioase. De aceea, ele sunt preferate şi de şcolarii care fumează în ascuns – natura interzisă a actului şi tensiunea resimţită sunt amplificate de maniera mascată de a ţine ţigara.

Curtarea

Până acum câţiva ani o femeie care scotea din geantă o ţigară la un eveniment social era îndreptăţită să aştepte ca un bărbat să se apropie şi să îi ofere un foc. Ritualul aprinderii ţigării unei femei mai este încă pentru bărbaţi şi femei o ocazie de a schimba semnale de curtare – bărbatul îşi poate poziţiona în aşa fel corpul şi bricheta pentru a**-**şi exprima interesul şi a examina femeia de aproape în timp ce aceasta este ocupată cu aprinderea ţigării. În ce o priveşte, femeia poate răspunde atingând uşor mâna bărbatului, aparent pentru a nu îşi pierde echilibrul dar în realitate pentru a stabili un contact fizic. Ea îşi poate manifesta interesul faţă de bărbat desprinzâ**ndu-**se uşor şi privi**ndu-**l în ochi, prelungind puţin privirea în timp ce îi mulţumeşte. Farmecul acestui ritual este că le permite oamenilor să schimbe semnale sugestive foarte rapid şi cu toată ambiguitatea cerută de ritualul de curtare.

În general, semnalele de curtare schimbate de bărbaţi şi femei se bazează pe caracteristicile sexuale secundare care îi diferenţiază. Indivizii care doresc să atragă membri ai sexului opus fac acest lucru subliniind şi exagerând diferenţele, în timp ce oamenii care doresc să descurajeze atenţiile estompează aceste diferenţe şi le maschează. Acest lucru este valabil şi pentru fumat şi curtare. O femeie care vrea să îşi sublinieze feminitatea face de obicei acest lucru accentuând stilul de fumat feminin – adoptând „poziţia picioarelor întinse”, arătâ**ndu-**şi încheietura, folosind vârfurile degetelor şi fumând încet.

Bărbaţii reacţionează inconştient la aceste semnale – ştiu că femeia care le foloseşte are un aer sexy, dar nu pot explica de ce o găsesc atât de atrăgătoare.

Există mai multe motive pentru care fumatul este considerat sexy. În primul rând, având în vedere că el nu era în mod tradiţional un element al rolului feminin, femeile care fumau erau considerate emancipate sexual. Acest lucru era foarte vizibil în anii ¢20 când fetele tinere scandalizau societatea, adoptând obiceiul bărbătesc de a fuma şi făcând acest lucru în public! Deşi această asociere nu mai există probabil, mulţi bărbaţi continuă să creadă că o femeie care fumează este mai sexy decât una care nu fumează. Apoi există simbolismul falie al ţigărilor şi trabucurilor şi conexiunea foarte puternică între fumat şi sex, în care ţigara joacă un rol central chiar înaintea preludiului şi imediat după actul sexual prin fumatul post-coital.

Fumatul ridică pe neobservate problema seducţiei. „Nu trebuie să uităm”, spunea Jean Cocteau, „că un pachet de ţigări, ceremonia scoaterii unei ţigări din pachet, aprinderii ei cu o brichetă şi straniul nor de fum care ne înconjoară au sedus şi au cucerit o lume întreagă”. Ori de câte ori un fumător îşi aprinde o ţigară, arată că a fost sedus. Fumând sugestiv, el poate fi ˟în acelaşi timp seducător. Modul languros, calm în care ţigara este ridicată către gură şi ţinută între buze, felul în care este savurat fumul şi expulzat din gură – toate aceste mişcări ne reamintesc actele de iubire. Deşi oamenii nu realizează, trag de multe ori concluzii despre comportamentul unei

Gesturi ale fumătorilor persoane în pat după felul în care aceasta fumează o ţigară. Din acest motiv flirtul cu fumul de ţigară are atât de mult succes – ghidează sugestiv impresiile partenerului fără ca acesta să realizeze măcar.

Ţigara ca suport

Ţigările şi trabucurile pot fi folosite ca elemente de decor pentru a face mai credibilă o performanţă socială total artificială. Pentru o persoană care nu se simte în largul ei în compania altor oameni, fumatul poate oferi un mod de distragere a atenţiei de la obiectul temerilor, o mască şi un sentiment de securitate. Ţigările pot fi folosite şi ca „obiecte tranziţiona-le”, mediind între lumea interioară şi cea exterioară şi jucând acelaşi rol ca pătura liniştitoare sau ursuleţul de pluş.5 Ele ajută oamenii să facă faţă problemelor vieţii. În funcţie de strategiile pe care le folosesc, oamenii pot fi ˇîmpărţiţi în trei categorii – cei care caută ajutorul prietenilor, cei care caută sfatul unor specialişti sau experţi şi cei care preferă să îşi rezolve problemele singuri. Oamenii aparţinând ultimei grupe sunt cei mai înclinaţi să se „trateze singuri” – în faţa unei probleme este mult mai probabil să întindă mâna către o ţigară care să îi ajute să se descurce.6

Una dintre preocupările majore ale persoanelor timide este ce să facă ţu mâinile când se află în compania altor persoane. Fumatul rezolvă deseori problema, ţinând mâinile ocupate şi dând-le ceva de făcut. După cum am văzut, persoanele anxioase au nevoie de reasigurări şi deseori se liniştesc singuri, atingând-şi faţa sau acoperind-o parţial cu mâna. Problema acestor gesturi de autoliniştire este că uneori atrag atenţia asupra persoanei care se simte anxioasă. Fumatul oferă totuşi persoanelor timide un motiv foarte logic de a-şi atinge faţa şi a o acoperi cu mâinile. De asemenea, le dă ocazia să se ascundă în fum, creând un ecran protector împotriva altor persoane. Interesant este că ecranele de fum pot funcţiona şi în sens opus. De exemplu, când o femeie creează un văl de fum în jurul feţei sale, îşi dă un aer misterios. Aici ecranul de fum nu are un rol defensiv ci seducător.

Fumatul oferă şi o protecţie împotriva lumii pentru

că este un gest regresiv – îl aduce pe fumător înapoi la faza orală din dezvoltarea sa psihosexuală, când plăcerea era mediată de gură. Când Freud a spus „Nu mai încape nicio îndoială că fumatul este o formă de plăcere orală”, el nu se referea doar la propriul său ataşament faţă de tutun, ci şi la faptul că plăcerea orală este liniştitoare din cauza asocierii ei cu hrănitul la sân. Când fumătorii iau o ţigară sau un trabuc în gură, fac mai mult decât să fumeze; se recreează legătura de securitate pe care o simţeau când erau la sânul mamei. Pe lângă faptul că ˇs-a descoperit că fumătorii care au fost înţărcaţi devreme au avut dificultăţi mai mari în a renunţa la fumat mai târziu, se ştie şi că fumătorii înrăiţi au preocupări orale mai multe decât cei care fumează puţin – sunt mai înclinaţi, de exemplu, să sugă capătul creionului şi să îşi muşte unghiile.7

Indicatorii în conversaţie

Fumatul joacă un rol important şi în conversaţie. Să considerăm, de exemplu, că doi bărbaţi stau de vorbă şi unul fumează iar altul nu. Când persoana care nu fumează se opreşte din vorbit un moment, fumătorul este înclinat să presupună că a terminat ce avea de spus şi că poate interveni şi el. Dar când persoana care fumează ezită un moment, nefumătorul îi va acorda circumstanţe atenuante şi îi va permite să continue cu ceea ce avea de spus. Această calitate de a ajuta persoana să-şi păstreze cuvântul a fost recunoscută de William Thacke-ray în secolul al XIX-lea. „Bărbaţi onorabili care au o ţigară în gură”, remarca el, „au un avantaj fizic considerabil în conversaţii. Se pot opri din vorbit dacă doresc – dar pauzele făcute nu par niciodată dezagreabile, fiind alimentate de pufăitul ţi-gării”. O

Ţigările ajută şi la începerea conversaţiilor şi consolidarea relaţiilor. Înainte ca fumatul să devină un obicei care a ieşit din modă, ţigările erau folosite deseori

ca pretext pentru începerea unei conversaţii – o persoană oferea o ţigară şi un foc, cealaltă accepta şi se forma imediat o legătură de încredere şi prietenie. Acest proces nu este nicăieri mai evident ca în război, unde ţigările sunt moneda prieteniei şi fumatul creează legături puternice între soldaţi. Gestul oferirii unei ţigări este, atât în această situaţie cât şi în alte circumstanţe, unul foarte primitiv, nu numai pentru că reprezintă un dar, ci şi pentru că este prometeic – este un dar al capacităţii specific umane de a aprinde un foc. Celălalt motiv pentru care ţigările creează legături mai strânse între oameni este faptul că acestea oferă o metodă de schimbare a dispoziţiei. După cum sublinia Richard Klein, cadoul unei ţigări este întotdeauna unul de liniştire.9 Oferă persoanei un mod de a se relaxa, de a reevalua situaţia şi de a ascunde grijile **într-**un nor de fum.

Personalitatea

Ţigările şi trabucurile pot fi folosite şi agresiv. Urmăriţi un grup de fumători şi veţi remarca deseori că persoana dominantă gesticulează cu ţigara ca şi cum ar avea în mână o sabie. Observaţi „poziţia spadasinului”, în care ţigara este ţinută între degetul mare şi arătător, cu capătul aprins îndreptat în altă direcţie şi palma în sus. Faptul că această postură face mai dificil fumatul oferă un indiciu esenţial al agresivităţii sale latente; faptul că ţigara este ţinută ca o spadă este un alt element care indică acest sentiment. Când o persoană spune un lucru care displace fumătorului, acesta poate „para” remarca ridicâ**ndu-**şi ţigara – ca şi cum ar bloca un atac fizic. Acest gest poate fi urmat de o „fandare”, în care capătul aprins al ţigării este îndreptat şi apoi împins în direcţia capului partenerului. Având o ţintă bună şi alegând perfect momentul, duelul verbal se poate încheia cu oferirea unui trabuc sau a unei ţigări. Când celălalt nu fumează, de obicei nu apare nicio

„luptă”.

Felul în care fumează o persoană este legat şi de alte aspecte ale personalităţii. Cercetările topografiei fumatului, de exemplu, arată că persoanele tip A (indivizii competitivi şi nerăbdători) nu diferă neapărat de persoanele tip B (indivizii cooperanţi şi răbdători) din punct de vedere al numărului de inhalări sau al volumului de aer care trece prin plămâni. Dar persoanele tip A ţin fumul în plămâni cam 70% mai mult decât persoanele tip B.10 Acest lucru permite persoanelor tip A, care sunt mai anxioase, să se liniştească.

Felul în care o persoană expiră când se află în compania altor persoane oferă de asemenea indicii despre personalitatea ei.11 Persoanele care preferă „atacul frontal” şi suflă fumul în faţă înglobân**du-**şi partenerul **într-**un nor de fum, tind să fie dominante şi agresive. Persoanele care suflă fumul în sus tind să fie politicoase şi sigure pe ele. Cele care suflă fumul în jos sunt de obicei sumisive şi mai curând modeste, semănând puţin cu cele care suflă fumul din colţul gurii în lateral şi care par să sufere şi ele de o lipsă de încredere. Apoi vin cele care suflă fumul pe nas. Ca şi cele care „atacă frontal”, acestea tind să fie dominante şi agresive, cam ca un taur. Indivizii care suflă fumul în sus sau în faţă preferă să îşi anunţe prezenţa umplând atmosfera cu un nor de fum; cei care preferă să sufle fumul în jos sau lateral sunt mai politicoşi, nu agreează acest mod de invadare a spaţiului altora prin învăluirea cu un nor de fum aşa că îl îndreaptă în altă direcţie.

Pe lângă felul în care oamenii fumează ţigara, faptul că fumează – şi cantitatea de ţigări fumată pe zi – poate adăuga alte informaţii despre personalitatea lor. Psihologii au descoperit că există diferenţe moderate dar semnificative între personalitatea fumătorilor şi

nefumătorilor – de exemplu, fumătorii tind să fie mai extravertiţi, mai impulsivi şi mai nevrotici.12 Se pare că extravertiţii sunt atraşi de ţigări pentru că sunt mai puţin stimulaţi decât introvertiţii şi simt nevoia impulsului oferit de nicotină. ˇ**S-**a mai sugerat şi că numărul extravertiţilor care fumează este atât de mare pentru că acestora le este greu să renunţe la fumat – ideea fiind că diferenţa dintre numărul extravertiţilor şi introvertiţilor care se apucă de fumat nu este foarte mare, dar pentru că introvertiţii reuşesc mai uşor să se lase de fumat, există întotdeauna mai mulţi extravertiţi decât introvertiţi printre fumători.13 De asemenea, merită observat că presiunea socială de a se conforma obiceiului de a fuma al prietenilor şi colegilor este mult mai mare pentru extravertiţi, pentru că ei petrec mai mult timp în compania prietenilor şi sunt mai dornici de a se face plăcuţi decât introvertiţii. Legătura dintre impulsivitate şi fumat este destul de directă – persoanele neinhibate care caută experienţe noi sunt mult mai predispuse la fumat. Diferenţa de dispoziţie între momentele în care fumează şi cele în care nu au o ţigară în mână poate fi şi ea extrem de atrăgătoare, **într-**un sens negativ, pentru persoanele cu o impulsivitate crescută. În final, nevroticii sunt atraşi de ţigări, întrucât ele promit să le reducă anxietatea şi îngrijorarea intensă pe care o trăiesc în anumite momente. Ţigările le oferă un suport social, un mod de a părea ocupaţi şi de a se ascunde, atât în sens propriu cât şi în sens figurat, în spatele unei cortine de fum.

Dispoziţia

Trăsătura unică a tutunului este capacitatea sa de a produce stări fiziologice complet opuse – pe de o parte, poate fi folosit ca un mijloc de stimulare, un mod de a se trezi, iar pe de altă parte, poate fi folosit pentru a se linişti. Această proprietate „bifazică” a tutunului se datorează în

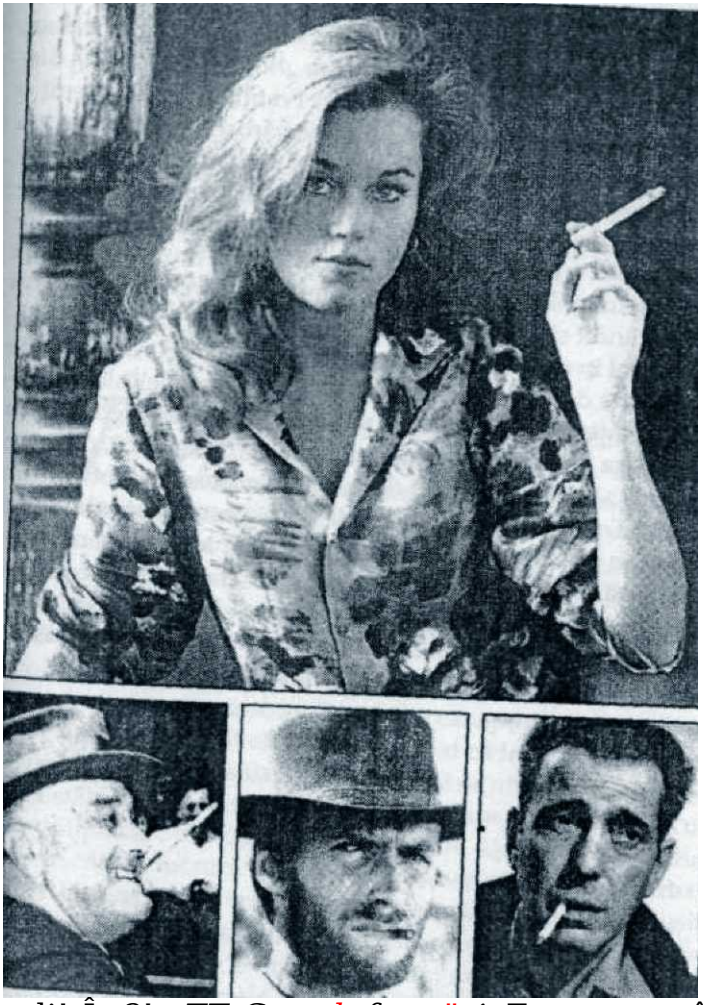
întregime felului în care fumează oamenii – când vor să se relaxeze încearcă să absoarbă mai multă nicotină şi când vor să se simtă stimulaţi absorb mai puţină. Asta pentru că dozele mici de nicotină au un efect stimulativ, imitând în parte acţiunea acetilcolinei, un neurotransmiţător care transmite mesaje de la nervi la muşchi, în timp ce dozele mari de nicotină acţionează ca un sedativ. Urmărind felul în care fumează oamenii, putem vedea ce fel de dispoziţie vor să îşi creeze – o stare de relaxare când fumează mult sau reţin fumul în plămâni mai mult timp sau o stare de stimulare când trag mai puţin fum în plămâni pentru un interval mai scurt de timp.

Fumătorii pretind că fumatul îi ajută să se relaxeze, dar există dovezi din ce în ce mai numeroase că aceştia sunt mai încordaţi şi mai stresaţi când nu fumează şi că fumatul le oferă doar o eliberare temporară de stresul pe care îl resimt între două ţigări.15 Relaţia pozitivă dintre nevrotism şi fumat se poate datora şi faptului că persoanele anxioase sunt mai predispuse să se apuce de fumat, dar poate fi legată şi de faptul că fumatul induce un sentiment de anxietate generalizată din cauza disconfortului produs de lipsa de nicotină. Combinând aceste două efecte, nu este deloc surprinzător că fumătorii înregistrează scoruri de nevrotism mai mari decât nefumătorii. Este ca şi cum fumătorii ar avea o personalitate de tipul Je-kyll-şi-Hyde – tensionaţi şi potenţial iritabili între ţigări şi relaxaţi sau plini de energie când fumează. Nefumătorii sunt mult mai echilibraţi. Stările sufleteşti variază şi la ei, dar schimbările sunt mai puţin pronunţate şi nu sunt legate de prezenţa sau absenţa nicotinei în sânge.

Urmărind felul în care un fumător ţine ţigara sau trabucul în gură putem afla foarte multe despre starea lui sufletească şi despre impresia pe care încearcă să o

creeze. La bărbaţi câteva feluri de a ţine ţigara în gură sunt foarte revelatoare. Unul este maniera „Clint Eastwood”, în care ţigara sau trabucul se ţine orizontal între buze sau dinţi. Aşa îşi ţinea Clint Eastwood trabucul în rolul din westernul italian *The Man With No Name* (*Bărbatul fără nume*) – este o manieră de a ţine ţigara care transmite un puternic sentiment de masculinitate. Apoi vine postura „FDR”, intitulată astfel după preşedintele Franklin Delano Roosevelt, unde trabucul, ţigara sau în acest caz port-ţigaretul său are o poziţie ascendentă, asemănătoare cu teaca pentru penis folosită de băştinaşii din Noua Guinee. Starea sufletească a posturii „FDR” o reprezintă siguranţa de sine şi optimismul în faţa adversităţilor.

Ultima este postura „Bogart”, intitulată astfel după celebrul actor Humphrey Bogart, în care ţigara atârnă din gură. Aici starea sufletească este una de preocupare şi reflecţie, uneori ameninţătoare. Cu câteva decenii în urmă a existat un moment în care orice bărbat care voia să fie la modă-trebuia să



a li! Î r?! *tTT Core k fraz,s" it*-Expunerea încheieturii „t. Ţ V flirt. PJA ţigării h gură sta-S EM

u „>uint habtwood jj gânditorul „Bogart".

folosească postura „Bogart". Printre care şi câţiva actori faimoşi ca James Dean, John Wayne şi Humphrey Bogart însuşi. Ca semn al stăpânirii de sine postura „Bogart" aproape a dispărut; ea se mai păstrează numai în Franţa unde a devenit o caracteristică a felului în care

fumează bărbaţii – un semn, nu atât în sensul stăpânirii de sine, ci mai mult al mesajului *„ega-lite etfraternite”*. La vremea lor, majoritatea preşedinţilor Franţei – De Gaulle, Pompidou, Mitterrand, Chirac – au fost fotografiaţi cu o ţigară proletară atârnând între buze – lucru pe care niciun politician englez sau american care se respectă nu ˟**s-**ar fi gândit să îl facă.

Modul în care un fumător îşi ţine ţigara în gură transmite o varietate de mesaje în cazul bărbaţilor. Femeile folosesc rareori aceste posturi. În parte pentru că de obicei femeile nu lasă ţigara în gură între două inhalaţii – decât dacă, desigur, încearcă să arate ca un fel *de femme fatale* sau ca Dot Cotton din *Eastenders*. Diferenţa esenţială între aceste două arhetipuri este că în vreme ce Dot Cotton vorbeşte întotdeauna cu ţigara în gură, *o femme fatale* convingătoare nu face acest lucru niciodată, în schimb – lasă ţigara să vorbească în locul ei. La urma urmei, asta fac ţigările şi trabucurile tot timpul – ne transmit mesaje despre persoanele care le fumează.

Capitolul 13

Cum ne dăm de gol

Vă pregătiţi să plecaţi dimineaţa la serviciu. Ieşiţi pe uşă, vă urcaţi în maşină, conduceţi prin trafic, parcaţi maşina şi intraţi în clădire. Bărbatul de la recepţie vă salută când intraţi şi îi răspundeţi. Urcaţi spre biroul dumneavoastră şi vă aşezaţi. Secretara intră pe uşă, vă salută şi vă înmânează corespondenţa. Îi răspundeţi la salut şi îi mulţumiţi, apoi ea pleacă. Sunteţi gata să începeţi o nouă zi.

Sunteţi evident o persoană cu un ascuţit simţ al observaţiei, pentru că în timp ce vă îndreptaţi spre biroul dumneavoastră aţi detectat nişte amănunte pe care puţini oameni le**-**ar fi remarcat. Aţi văzut că a fost schimbat cadranul ceasului de pe peronul gării, că steagul de la

primărie alunecase la jumătatea stâlpului de susţinere şi că liniile care delimitează locurile din parcare au fost proaspăt vopsite. Dar aţi pierdut din vedere câteva lucruri. De exemplu, nu aţi observat că bărbatul de la recepţie, a cărui faţă străluceşte de obicei, nu a reuşit decât o jumătate de zâmbet în această dimineaţă sau că secretara pe care o aveţi de doisprezece ani avea o mică urmă de rimel sub ochiul drept. Cum aţi fi putut şti că bărbatul de la recepţie a fost la dentist înainte de a veni la lucru azi sau că secretara a plâns pentru că prietenul ei a părăsit-o azi-dimineaţă?

Există mai multe motive pentru care nu aţi reuşit să identificaţi aceste amănunte care spun povestea din spatele măştii.

Ca majoritatea oamenilor, observaţi repede schimbările din mediu) înconjurător dar greu pe cele care au loc la cei din jur. Nu pentru că nu ar fi importante – de fapt ele înseamnă mult pentru dumneavoastră. Dar v-aţi obişnuit să îi vedeţi mereu comportându-se la fel. Vă liniştеşte ideea că ei nu se schimbă şi că, întocmai ca personajele din filmul *Groundhog Day* {*Ziua cârtiţei*) – aceştia sunt mereu acolo, făcând acelaşi lucru, zi de zi.

Toate sunt legate de ceea ce psihologii numesc „cecitate la schimbare”. Cecitatea la schimbare poate lua mai multe forme, una dintre ele fiind incapacitatea de a observa felul în care se schimbă oamenii. Într-un experiment inteligent realizat de Daniel Simons şi Dan Levin la Universitatea Harvard, experimentatorul ˟s-a apropiat de persoane necunoscute din campus şi le-a cerut să îl îndrume spre o destinaţie oarecare.1 Imaginaţi-vă un moment că sunteţi una dintre persoanele care au participat la experiment. Mergeţi prin campus şi un străin se apropie de dumneavoastră şi vă roagă să îl îndrumaţi. În timp ce vorbiţi cu el, prin spaţiul rămas liber dintre

dumneavoastră şi străin trec doi muncitori cărând o uşă mare de lemn. Natural, această întrerupere vă irită, dar, după ce muncitorii pleacă, continuaţi să daţi lămuriri străinului. Când aţi terminat, acesta vă mulţumeşte şi vă informează că tocmai aţi luat parte la un experiment. „Aţi observat ceva diferit, după trecerea celor doi muncitori?”, întreabă el. „Nu”, răspundeţi dumneavoastră. „Nu am observat nimic”. Apoi acesta vă spune că nu este acelaşi bărbat care v-a cerut îndrumări iniţial. Primul ˇs-a îndepărtat, ascuns de uşă, lăsându-l pe cel de faţă să continue conversaţia! În acest moment primul bărbat vi se alătură. Uitându-vă la amândoi, vedeţi acum cât de diferiţi sunt. Nu diferă numai ca înălţime, dar sunt îmbrăcaţi diferit şi au voci diferite.

Dacă aţi fi reacţionat aşa, nu aţi fi fost singurul, pentru că mai mult de jumătate din persoanele care au luat parte la experiment nu au observat diferenţa dintre cei doi bărbaţi. După ce muncitorii au dispărut şi schimbarea ˇs-a produs, subiecţii au continuat să dea lămuriri ca şi cum nu ˇs-ar fi ˇîntâmplat nimic neobişnuit. Acest experiment arată că, deşi credem că observăm ce se petrece în jurul nostru, de cele mai multe ori lucrurile nu stau aşa. Nu numai că nu remarcăm schimbările care au loc în aspectul fizic al celor din jur, dar suntem la fel de insensibili şi la cuvintele, gesturile şi expresiile pe care le folosesc. Pe lângă faptul că suferim de „cecitatea schimbării”, suntem atinşi şi de cecitatea la *semnalele* din mediu care pot servi ca indicatori ai stării de fapt.

Există trei motive posibile pentru care nu observăm aceşti indicatori comportamentali. Primul este „eroarea de observaţie” – pur şi simplu nu acordăm suficientă atenţie lucrurilor pe care le fac sau le spun oamenii. Al doilea este „eroarea de recunoaştere” – observăm că oamenii se comportă în anumite feluri, dar nu recunoaştem

informaţiile pe care ni le pot transmite acţiunile lor. Al treilea este „eroarea de interpretare” – recunoaştem că un anumit comportament spune ceva despre persoana respectivă, dar nu sesizăm ce anume; cu alte cuvinte, nu reuşim să citim semnalele. Aceste erori pot fi remediate dezvoltând ceea ce Charles Darwin numea „obiceiul observării detaliilor” – urmărind oamenii cu atenţie, acordând atenţie detaliilor, comparând comportamentul lor în situaţii diferite şi bazân**du-**ne concluziile pe ceea ce observăm despre oameni şi nu pe ceea ce ne spun ei sau alţii despre ei.

Când căutăm aceşti indicatori comportamentali, trebuie să respectăm mai multe principii. Acestea formează baza *telleologiei* [de la *tell* – indicator comportamental, *n. t.*].

CĂUTAŢI SEMNALE MULTIPLE. Deseori suntem tentaţi să tragem concluzii despre anumite persoane, bazân**du-**ne pe un singur indicator comportamental – mai ales atunci când încercăm să decidem dacă o persoană minte sau spune adevărul. Această tentaţie trebuie depăşită pentru că puterea indicatorilor comportamentali este întotdeauna direct proporţională cu numărul lor – cu cât o persoană emite mai mulţi indicatori, cu atât puteţi fi mai sigur de ceea ce gândeşte sau simte ea.

NU TRAGEŢI CONCLUZII PRIPITE. Este la fel de tentant să presupunem că indicatorii comportamentali spun de fiecare dată acelaşi lucru despre o persoană. Din nefericire, lucrurile nu stau întotdeauna aşa, pentru că un indicator poate transmite uneori mesaje foarte diferite. De exemplu, dacă v**-**aţi întâlni cu o persoană care are palmele umede, probabil aţi trage concluzia că este nervoasă din**tr-** un anumit motiv. Dar aţi putea greşi – persoana poate suferi de hiperhidroză, o boală genetică fără legătură cu anxietatea. Morala în acest caz este că ar trebui să

consideraţi întotdeauna raţionamentele pe care le faceţi ca pe nişte simple ipoteze până când aveţi ocazia să le verificaţi. COMPARAŢI OAMENII CU EI ÎNŞIŞI. Pentru a interpreta indicatorii din comportamentul unei persoane trebuie uneori să comparaţi persoana respectivă cu ea însăşi în diferite situaţii, în loc să o comparaţi cu alte persoane din aceeaşi situaţie. De exemplu dacă, sosind la o petrecere, gazda vă primeşte călduros, veţi dori să ştiţi dacă aţi fost un caz deosebit sau dacă toţi musafirii au fost primiţi la fel. Pentru a afla trebuie să o urmăriţi cum îi primeşte pe ceilalţi musafiricu alte cuvinte, va trebui să o comparaţi cu ea însăşi. În acest fel veţi reuşi să descoperiţi dacă gazda dumneavoastră a fost deosebit de bucuroasă să vă revadă sau dacă este la fel de entuziastă cu toată lumea.

Unul dintre motivele pentru care suntem atât de orbi la indicatorii comportamentali este aparenta lor lipsă de importanţă sau de semnificaţie. Suntem atât de ocupaţi să ne concentrăm pe ceea ce ne spun oamenii, încât nu reuşim să observăm ce cuvinte au ales, inflexiunile vocii lor şi felul în care îşi mişcă mâinile şi picioarele. Una dintre cele mai importante lecţii ale *telleologiei* este faptul că la indicatorii comportamentali dimensiunile nu contează. De fapt, deseori acţiunile cele mai mărunte, cele mai imperceptibile oferă cele mai multe informaţii despre gândurile şi personalitatea cuiva. Acest lucru este evident mai ales în situaţiile în care oamenii reacţionează involuntar şi în care nu sunt conştienţi de acţiunile lor. După cum arăta Arthur Schopenhauer „Prin acte mărunte şi când se află în momente de neatenţie, îşi arată un bărbat cel mai bine adevăratul caracter”.

Atenţia pentru detalii a fost cea care a stat la baza legendarei aptitudini a lui Sherlock Holmes de a înţelege motivele oamenilor şi de a rezolva misterele. „Ştii metoda

mea", spunea Sherlock Holmes: „se bazează pe observarea mărunţişurilor". Sfatul său era „Niciodată să nu vă încredeţi în impresia generală –, dar concentraţi-vă asupra detaliilor". 2 Deseori cei mai mici indicatori sau detaliile acţiunilor neintenţionate spun cel mai mult despre o persoană – acte ratate din conversaţie, mişcări foarte slabe ale mâinilor şi fugitivele microsemnale aproape imperceptibile care trec ca un fulger pe faţa persoanei când aceasta încearcă să îşi ascundă adevăratele sentimente. *Telleologia* promite să joace un rol din ce în ce mai important în prinderea criminalilor. Pe vremuri, singurele instrumente disponibile unui detectiv erau simţurile sale ascuţite. De pe vremea când Sherlock Holmes se uita pe fereastră, observa ezitarea unei femei înainte de a traversa strada şi îl informa pe dr Watson că „ezitarea în faţa trecerii de pietoni întotdeauna indică *une affaire du coeur*" au avut loc schimbări spectaculoase.3 Deşi detectivii de azi recunosc nevoia unui ochi format, sarcina lor este mult facilitată de ocazia de a înregistra acţiunile oamenilor, de a le tot revedea şi de a le supune unei analize minuţioase. Un bun exemplu este analiza lui John Napier despre filmul *Bigfoot*, în care acesta a reuşit să arate că stilul de mers era în întregime umanoid.4

Indiferent dacă ne place sau nu, toţi ne confruntăm cu indicatori comportamentali – nu putem scăpa de ei. Un număr enorm de indicatori este generat ori de câte ori interacţionăm cu oamenii şi chiar şi atunci când rămânem tăcuţi în compania lor. Unii dintre aceştia se află sub controlul nostru – sunt cei pe care îi folosim pentru a prezenta o anumită imagine despre noi. Dar există şi indicatori pe care nu îi putem controla, ca înroşirea sau ca dilatarea pupilei şi indicatori pe care îi putem controla, dar nu o facem, ca grija pentru aspectul fizic, armonizarea parţială a posturii şi anumite expresii faciale. După cum

am remarcat mai devreme, există diferenţe în felul în care ne raportăm la indicatorii comportamentali involuntari, pentru că, dacă putem realiza jenaţi că am roşit, nu avem cum să ne dăm seama că pupilele noastre ˟**s-**au dilatat; uneori suntem conştienţi de faptul că obrajii noştri ne**-**au trădat, dar niciodată de trădarea ochilor noştri. La fel, dacă putem să ne aranjăm mâinile şi să ne mişcăm membrele în feluri care pot lăsa o anumită impresie, de multe ori nu reuşim să controlăm aceste trăsături ale comportamentului nostru, permiţâ**ndu-**le să dea în vileag sentimente şi gânduri pe care am dori să le ascundem de ceilalţi.

Deşi suntem deseori orbi la indicatorii comportamentali ai altor persoane, nu înseamnă că aceştia nu ne afectează. În ultimii ani psihologii au descoperit că anumite trăsături ale mediului social pot transforma inconştient dispoziţia persoanei. De exemplu, Sheila Murphy şi Bob Zajonc au descoperit că starea sufletească a subiectului este influenţată diferit de vederea unui zâmbet sau a unei feţe încruntate. În ambele cazuri, subiecţii lor au fost expuşi la aceste imagini doar patru milisecunde, un interval de timp prea mic pentru ca ei să conştientizeze ce au văzut.5 Ulf Dimberg şi colegii săi de la Universitatea din Uppsala au mers şi mai departe, arătând că mimica noastră este influenţată de expresiile faciale cu care venim în contact, chiar şi în cazurile când nu conştientizăm expresia de pe chipul persoanei din faţa noastră. Dimberg şi colegi săi au amplasat electrozi pe faţa subiecţilor pe care i**-**au expus apoi la imagini subliminale cu chipuri zâmbitoare, furioase sau neutre.6 Aceştia au descoperit că subiecţii erau mai înclinaţi să se încrunte când veneau în contact cu un chip furios şi să îşi ridice colţurile buzelor când aveau de**-**a face cu o faţă zâmbitoare, deşi nici măcar nu realizaseră că văzuseră un

chip.

Aceste cercetări sugerează că indicatorii comportamentali ai altor persoane ne pot afecta în moduri pe care nu le conştientizăm deloc. Ele ridică şi posibilitatea ca modul în care răspundem la comportamentul altora să fie legat mai mult de trăsăturile minore, subliminale ale comportamentului lor decât de aspectele vizibile sau importante ale comportamentului lor. Am fost foarte impresionat de această observaţie când am urmărit discursul ţinut de Bill Clinton la conferinţa Partidului Laburist care a avut loc la Blackpool în octombrie 2002. Pe vremea aceea, Tony Blair avea dificultăţi în a convinge membrii Partidului Laburist de necesitatea susţinerii Statelor Unite în cazul în care acestea ar fi decis să declare război Irakului şi se credea că Bill Clinton va reuşi să îi determine pe cei nehotărâţi să sprijine poziţia lui Blair. Discursul purta vizibil marca lui Clinton – acesta i-a flatat pe delegaţi, a expus ambele perspective şi a arătat că nu era o poziţie perfectă. Dar, mult mai important, şi-a presărat discursul cu gesturi caracteristice clintoniene – acel mod de a zâmbi privind în sus, felul magistral în care făcea cu mâna publicului, ezitările plasate cu grijă în momentul cel mai potrivit pentru a aminti tuturor că politica înseamnă uneori luarea unor hotărâri dificile. Când a spus că în război victimele sunt arbitrare – „indiferent cât de precise sunt bombele şi armele voastre, când se vor declanşa vor muri şi oameni nevinovaţi” – şi-a muşcat buza, amintind asistenţei că nu era un bărbat insensibil. La sfârşitul discursului ˇs-au auzit aplauze furtunoase. Mai târziu, când participanţii la conferinţă au dat interviuri televizate, toţi erau în extaz – toţi parlamentarii, indiferent de culoarea lor politică au spus că Bill Clinton era în tabăra lor. Desigur, nimeni nu a menţionat diferitele instrumente oratorice pe care acesta

le folosise, chiar dacă lor li se datora în mare măsură faptul că electrizase atmosfera, şi nu ideilor pe care le enunţase. Delegaţii credeau că răspund la argumentele aduse de el, dar nu era aşa. Ei reacţionau la indicatorii comportamentali pe care îi produsese Clinton, la micile semnale pe care le aranjase astfel încât să arate că este atent şi sensibil, un bărbat cu convingeri politice solide şi emoţii puternice. Aceste mici semnale – instrumentul şi nu mesajul – au fost cele care au câştigat bătălia în ziua respectivă.

În capitolul 1 am văzut că [în limba engleză] cuvântul *tell* (indicator comportamental) vine din poker, unde este folosit pentru a descrie o acţiune sau un gest repetitiv care dă în vileag calitatea cărţilor pe care o persoană le are în mână sau strategia pe care o foloseşte. Capitolele următoare au arătat că noţiunea de indicator comportamental nu se rezumă la jocul de poker şi că poate fi aplicată cu succes la o gamă largă de activităţi cotidiene. Din unele puncte de vedere pokerul seamănă perfect cu viaţa şi din altele deloc. În parte, asemănarea se bazează pe faptul că avem nevoie să ne ascundem gândurile, sentimentele şi intenţiile de alte persoane, aşa cum şi jucătorii de poker trebuie să îşi ascundă cărţile şi sentimentele.

O altă similaritate o reprezintă încercarea oamenilor de a se înţelege unii pe alţii şi de a-şi folosi observaţiile ca un ghid pentru descifrarea gândurilor celuilalt. La jocul de poker există două surse de informaţii despre cărţile pe care le are jucătorul din faţa dumneavoastră – una sunt cărţile pe care le ţineţi în mână şi alta felul în care se comportă persoana pe care o observaţi. În cazul ultimei surse, problema este că nu există nicio modalitate de a afla dacă raţionamentele pe care le faceţi despre cărţile celuilalt se bazează pe ceea ce el sau ea nu reuşeşte să

ascundă sau pe ceea ce lasă să transpară pentru a vă induce în eroare. Din multe puncte de vedere, în viaţă se întâmplă la fel – nu ştim întotdeauna clar dacă concluziile pe care le tragem despre alţi oameni se bazează pe acţiuni pe care ei nu le pot controla sau pe acţiuni pe care le-au produs în mod deliberat pentru a ne induce în eroare. În poker această enigmă este rezolvată prin compararea mâinilor pe care le-a avut jucătorul cu felul în care s-a comportat în timpul fiecărei runde. Deşi viaţa nu este împărţită clar în mai multe „mâini", putem totuşi lega împrejurările de viaţă ale unei persoane de felul ei de a se comporta, identificând astfel indicatorii ei comportamentali.

Când jucaţi poker cu o persoană pentru prima dată, nu aveţi cum să ştiţi care sunt indicatorii ei comportamentali – singurul lucru pe care îl puteţi face este să presupuneţi să semnificaţia *comună* a acestora are o probabilitate la fel de mare de a fi adevărată în cazul ei ca şi în cazul altor persoane. După ce aţi urmărit un alt jucător câteva ture, ar trebui să puteţi identifica gesturile sale caracteristice. Acest lucru este valabil şi în afara jocului de poker – avem nevoie de mai multe ocazii pentru a recunoaşte trăsăturile distinctive ale comportamentului unei persoane şi pentru a face legătura între ele şi sentimentele persoanei. Între timp, putem recurge în orice moment la informaţiile pe care le deţinem despre indicatorii comportamentali comuni pentru a determina ce gândeşte persoana.

Cercetarea indicatorilor comportamentali promite să ne îmbogăţească vieţile din multe puncte de vedere. Concentrându-ne asupra detaliilor extrem de mici şi asupra aspectelor fugitive ale comportamentului altor persoane ne confruntăm cu extraordinara complexitate a universului nostru social, şi acest lucru nu ne poate decât

încuraja să fim mai sensibili faţă de alte persoane. Observând indicatorii comportamentali ai altor persoane învăţăm în acelaşi timp să fim mai atenţi la noi – devenim mai sensibili la propriul nostru comportament şi ajungem să realizăm că, în timp ce folosim indicatorii din comportamentul altor persoane pentru a trage concluzii despre sentimentele şi intenţiile lor, şi acestea fac acelaşi lucru cu noi. În plus, cercetarea indicatorilor comportamentali ne poate ajuta să devenim mai liberi pentru că ne arată cum poate fi manipulat comportamentul altor persoane şi cum se pot trăda singure; înarmaţi cu aceste observaţii vom fi mai protejaţi de pericolul de a fi noi înşine manipulaţi. În final, cercetarea indicatorilor comportamentali ne invită să vedem lumea **într-**o manieră diferită şi să recunoaştem că oamenii transmit în mod constant informaţii despre ei prin aceste semnale. Descifrarea lor ne permite să citim gândurile altora şi să îi înţelegem mai bine.

Note

Capitolul 1: Gesturile care ne trădează

1 Care, M. (1994) The *Body Language of Poker*: *Cam3s Book of*

Tells. Secaucus, NJ: Carol Publishing Group.

2 Haggard, E.A., Isaacs, K.S. (1966) „Micromomentary facial expressions as indicators of ego mechanisms în psychothe-rapy", în L.A. Gottschalk, A.H. Auerbach (ed.), *Methods of Research în Psychotherapy*. New York: Appleton-Century-Crofts.

3 Hess, E. (1975) *The Telltale Eye*. New York: Van Nostrand Reinhold.

4 Ekman, P., Friesen, W. (1969) „Nonverbal leakage and clues to decepţion", *Psychiatry*, 32, pp. 88 – 106.

5 Freud, S. (1905) „Fragments of an analysis of a case of hys-teria", *Collectedpapers*, vol. 3. New York: Basic

Books (republ. 1959).

6 Ro, K.M., Cantor, R.M., Lange, K.L., Ahn, S.S. (2002) „Palmar hyperhidrosis: evidence of genetic transmission", *Journalof Vascularăurgery*, 35 (2), pp. 382 – 386.

7 Dryden, J., and Clough, A.H. (ed.) (1902) *Lives of Noble Grecians and Romans*, vol. 3. Boston: Little, Brown.

8 Bulwer, J. (1644) *Chirologia*; *or the Natural Language of the*

Hand, Londra.

9 Mahl, G.F., Danet, B., and Norton, N. (1959) „Reflections of major personality characteristics în gestures and body movements. Research Report to A.P.A. Annual meeting".

Citat în B. Christiansen (1972) *Thus Speaks the Body*. New York: Arno Press.

10 Lafrance, M. (1985) „Postural mirroring and intergroup relaţions", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 11 (2), 207 – 217 Bernieri, E, Rosenthal, R. (1991) „Interpersonal co-ordination: behavioural mat[hing and interacţional syn-chrony", în R.S. Feldman, B. Rime (ed.), *Fundamentals of Nonverbal Behavior*. Cambridge: Cambridge University Press.

11 Provine, R.R. (1996) „Contagious yawning and laughter: Significance for senzory feature detection, motor pattern generaţion, imitation, and the evoluţion of social behavior", în CM. Heyes, B.G. Galef (ed.), *Social Learning în Animals*: *the Rootsof Culture*. New York: Academic Press.

12 Krebs, J.R., Dawkins, R.D. (1984) „Animal signals: mi**nd-**re-ading and manipulation", în J.R. Krebs, N.B. Davies (ed.), *Behavioralecology*: *Aneiolutionaryapproach*. Sunderland, MA: Sinauer.

13 Gottman J.M., Silver, N. (1999) *The Seven*

Principles for **Mă-***king Marriage Work*, New York: Crown Publishers.

Capitolul 2: Indicatori ai dominanţei

1 Kalma, A. (1991) „Hierarchişation and dominance asses-sment a˙t first glance”, *European journal of Social Psychology*, 21, pp. 165 – 181.

2 Cassidy, CM. (1991) „The good body: when big is better”, *Medical Anthropology*, 13, pp. 181 – 213; Ellis, L. (1994) „The high and the mighty among man and beast: how universal is the relafion↻hip between height (or body size) and social status?”, în L. Ellis (ed.), *Social Stratification and Socioeconomicinequality*, vol. 2, Westport, CT: Praeger.

3 Gunnell, D., Rogers, J., Dieppe, P. (2001) „Height and health: predicting longevity from bone length hi archaeo-logical remains”, *journal of Epidemiology and Community Health*, 55, pp. 505 – 507.

4 Ellis, B.J. (1992) „The evoluţion of sexual attraction: evaluative mechanisms în women”, în J.H. Barkow, L. Cosmi-des, J. Tooby (ed.), *The Adapted Mind*: *Eiolutionan/ Psychology and the Generaţion of Culture*. New York: Oxford University Press; Pierce, C. (1996) „Body height and romantic attraction: a metaanalytic test of the male-taller norm”, *Social Behaviorândpersonality*, 24 (2), pp. 143 – 150; Pawlowski, B., Dunbar, R., Lipowicz, A. (2000) „Evoluţionary fitness: tall men have more reproductive succes”, *Nature*, 403 (6766), 156.

5 Tremblay, R.E., Schaal, B., Boulence, B., Arseneault, L., Soussignan, R.G., Paquette, D., Laurent, D. (1998) „Testosterone, physical aggression, dominance, and physical development în early adolescence”, *Internaţional Journal of Behavioral Development* 22 (4), pp. 753 – 777.

6 Cassidy, CM. (1991) „The good body: when big is better”, *Medical Anthropology*, 13, pp. 181 – 213; Pinker,

S. (1997) *How the Mind Works*. New York: W.W. Norton.

7 Hensley, W.E. (1993) „Height as a measure of succes în academe", *Psychology*: *A Journal of Human Behavior*, 30 (1), pp. 40 – 46.

8 Weisfeld, G.E., Beresford, J.M. (1982) „Ereciness of posture as an indicator of dominance or succes în humans", *Motivaţion andemotion*, 6 (2), pp. 113 – 131; Weisfeld, G.E., Lin-key, H.E. (1985) „Dominance displays as indicators of a social succes motive", în S.L. Ellyson, J.F. Dovidio (ed.), *Power*, *Dominance*, *andnon-verbal Behavior*, New York: Sprin-ger Verlag.

9 Riskind, J.H. (1983) „Nonverbal expressions and the accessibility of life experience memories: a congruence hypothe-sis", *Social Cognition*, 2 (1), pp. 62 – 86; Riskind, J.H. (1984) „They stoop to conquer: guiding and self-regulatory funcţions of physical posture after succes and failure", *Journal of Personality and Social Psychology*, 47 (3), pp. 479A193.

10 Lott, D.F., Sommer, R. (1967) „Seating arrangement and status", *Journal of Personality and Social Psychology*, 7 (1), pp. 90 – 95; Sommer, R. (1969) *Personal Space*. New York: Prentice Hall.

11 Schnurn̦berger, L. (1991) *40,000 Years of Fashion*: *Let There Be Clothes*, New York: Workman Publishing.

12 Spicer, J. (1991) „The Renalssance elbow", în J. Bremmer and H. Roodenburg (ed.), *The Cultural History of Gesture*. Cambridge: Polity Press.

13 Din ediţia în engleză a lui Desiderius Erasmus, *De Civilita-te Morum Puerilium* (1532), tradusă de Robert Whitinton (1540) şi citată de Joaneath Spicer (1991), *ibid*.

I 14 Mueller, U., Mazur, A. (1997) „Facial dominance în Homo Sapiens as honest signalling of male quality", *Behavioural Ecology*, 8, pp. 569 – 579; Mazur, A., Booth, A.

(1998) „Testosterone and dominance în men”, *Behavioral and Brain*

Sciences, 21,353 – 398.

15 Keating, C.F. (1985) „Human dominance signals: the primate în us”, în S.L. Ellyson, J.F. Dovidio (ed.), *Poxver*, *Dominan-ce*, *and Non-verbal Behavior*. New York: Springer Verlag.

16 Keating, C.F., Mazur, A., Segall, M.H. (1981) „A cross-cultural exploration of physiognomic traits of dominance and happiness”, *Ethology and Sociobiology*, *2*, pp. 41 – 48.

17 Tiedens, L.Z. (2001) „Anger and advancement versus sad-ness and subjugation: the efect of negative emoţion expres-sions on social status conferral”, *Journal of Personality and*

Social Psychology, 80 (1), pp. 86 – 94.

18 Dabbs, J.M. (1992) „Testosterone, smiling and facial appea-rance”, *journal of Nonverbal Behavior*, 21, pp. 45 – 55. A se vedea şi Mazur, A., Booth, A. (1998) Testosterone and dominance în men”, *Behavioralandbrain Sciences*, 21, pp. 353 – 398.

19 Schniter, E. (2000) „The evoluţion of yawning: why de we yawn and why is it contagious?” Teză pentru masterat, Departament of Anthropology, University of Oregon.

20 Schino, G., Aureli, F. (1989) „Do men yawn more than wo-men?”, *Ethology and Sociobiology*, 10, pp. 375 – 378.

21 Ridgeway, C.L., Berger, J., Smith, L. (1985) „Nonverbal cues and status: an expectaţion states approach”, *American Journal of Sociology*, 90 (5), pp. 955 – 978; Schwartz, B., Tesser, A., Powell, E. (1982) „Dominance cues în nonverbal behavior”, *Social Psychology Quarterly*, 45 (2), pp. 114 – 120.

22 Gregory, S., Webster, S. (1996) „A nonverbal signal în the voices of interview partners efectively predicts communi-cation accommodation and social status”, *journal of Personality and Social Psychology*, 70 (6), pp. 1231 – 1240. A se vedea şi Bilous, F.R., and Krauss, R.M. (1988) „Dominance and accommodation în the conversaţional behaviors of same and mixed-gender dyads”, *Language and Communicaţion*, 8 (3/4), pp. 183 – 195.

23 Ohala, JJ. (1994) The frequency code underlies the so-u**nd**-symbolic use of voice pitch”, în L. Hinton, J. Nichols and J.J. Ohala (ed.), *Sound Symbolism*. Cambridge: Cambridge University Press.

24 Krebs, J.R., Dawkins, R.D. (1984) „Animal signals: mi**nd**-re-ading and manipulation”, în J.R. Krebs and N.B. Davies (ed.), *Behaxioralecology*: *An Eiolutionari/Approach*. Sunder-land, MA Sinauer; Collins, S. (2001) „Menʒs voices and wo-menʒs choices”, *Animal Behavior*, 60, pp. 773 – 780.

25 Elliot, A.J. (1981) *Child Language*. Cambridge: Cambridge University Press.

26 Pemberton, C, M℃˟Cormack, P., Russell, A. (1998) „Have wo-menʒs voices lowered across time? A cross-secţional study of Australian womenʒs voices”, *Journal of Voice*, 12 (2), pp. 208 – 213.

27 Henley, N. (2001) „Body poliţies”, în A. Branaman (ed.), *Self and Society*. Maiden, MA: Blackwell.

28 Chance, M.R.A. (1967) „Attenţion structure as the basis of primate rank orders”, *Man*, 2 (4), pp. 503 – 518 (retipărită în M. RA Chance, R.R. Larsen (ed.) (1976), *The Social Structure of Attenţion*. Londra: Wiley.

29 Strongman, K.T., Champness, B.G. (1968) „Dominance hie-rarchies and conflict în eye contact”, *Acta Psychologia*, 28, pp. 376 – 386; Argyle, M., Cook, M. (1976)

Gaze and Mutual Gaze. Cambridge: Cambridge University Press; Rosa, E., Mazur, A. (1979) „Incipient status în small groups", *Social Forces*, 58, pp. 18 – 37; Webbink, P. (1986) *The Power of the Eyes*. New York: Springer Verlag.

30 Ellyson, S.L., Dovidio, J.E. Fehr, B.J. (1981) „Visual behavior and dominance în women and men", în C. Mayo and N.M.

Note 1

Henley (ed.), *Gender and Nonverbal Behaznor*. New York: Springer Verlag; Dovidio, J.F., Ellyson, S.L. (1982) „Deco-ding visual dominance: attributions of power based on relative percentages of looking while speaking and looking while listening", *Social Psychology Quarterly*, 45 (2), pp. 106 – 113.

31 Mehrabian, A. (1969) „Significance of posture and poƨition în the communicaţion of attitude and status relaƭionɔhips", *Psychologicalbulletin*, 71 (5), pp. 359 – 372.

Capitolul 3: Indicatori ai supunerii

1 Darwin, C. (1872) *The Expression of the Emoţions în Man and*

Animals. Londra: John Murray.

2 Efron, D. (1942) *Gesture andenvironment*. New York: Kings

Crown Press.

3 Brault, G.J. (1963) „Kinesics and the classroom: some ty-pical French gestures", *Thefrenchreznezv*, 36, pp. 374 – 382.

4 Gilbert, P. (2000) „Varieties of submissive behavior as forms of social defense: their evoluţion and role în depression", în L. Sloman and P. Gilbert (ed.); *Subordination and Defeat*: *An Ez chitionaryapproach tomooddisordersand Their The-rapy*. Mahwah, NJ: Eribaum.

5 Collett, P., Contarello, A. (1987) „Gesti di assenso e di dis-senso", în P. Ricci Bitti (ed.), *Communicazione e Gestualita*. Milano: Franco Angeli; Collett, P. (1993) *Foreign Bodies*: *A Guide to European Mannerisms*. Londra: Simon & Schuster.

6 Goffman, E. (1976) „Gender advertisements", *Studies în the Anthropology of Visuallommunicaţion*, 3, pp. 69 – 154 (retipărită ca Goffman, E. (1979) *Gender Advertisements*. New York: Harper & Row; Morris, D. (1979) *Manzoatching*: *A Field Guide tohuman Behainour*. Londra: Jonathan Cape; Regan, J.M. (1982) „Gender displays în portrait photographs". *Sex Ro-les*, 8, pp. 33 – 43; Halberstadt, A.G., Saitta, M.B. (1987) „Gen-der, nonverbal behavior, and perceived dominance: a test of a theory", *Journal of Personality and Social Psychology*, 53.

Peter collett pp. 257 – 272; Wilson, A., Lloyd, B. (1990) „Gender vs. power; self-posed behavior revisited", *Sexroles*, 23, pp. 91 – 98.

7 Costa, M, Menzani, M, Ricci Bitti, P.E. (2001) „Head cant-ing în paintings: an historical study", *Journal of Nonverbal Behavior*, 25 (1), pp. 63 – 73.

8 Chance, M.R.A. (1962) „An interpretation of some agonis-tic postures: the role of c**ut-**off acts and postures", *Sympo-sium of the Zoological Society of London*, 8, pp. 71 – 89.

9 Zebrowitz, L.A. (1997) *Reading Faces*: *Window to the Soul*? Boulder, CO: Westˇiew Press.

10 Hall, J.A., Smith Lebeau, L., Gordon Reinoso, J., Thayer, F.

(2001) „Status, gender, and nonverbal behavior în candid and posed photographs: a study of conversations between university employees", Sex *Roles*, *4A*, pp. 677 – 691; Hall, J.A., Carter, J.D., Jimenez, M.C., Frost, N.A., Smith Lebeau, L.

(2002) „Smiling and relative status în news photographs”, *Journal of Social Psychology*, 142, pp. 500 – 510.

11 Van Hooff J.A.R.A.M. (1972) „A comparative approach to the phylogeny of laughter and smiling”, în R.A. Hinde (ed.), *Nonverbal Communicaţion*. Cambridge: Cambridge University Press.

12 Hecht, M, Lafrance, M. (1988) „License or obligation to smile: the efect of power and gender on amount and type of smiling”, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, pp. 1326 – 1336; Lafrance, M, Hecht, M.A. (1999) „Opţion or obligation to smile: the efects of power and gender on facial expression”, în P. Philippot, R.S. Feldman, E.J. Coats (ed.), *The Social Context of Nonverbal Behavior*. Cambridge: Cambridge University Press.

13 Duchenne de Boulogne, G. (1862) *Mecanisme de laphysio-nomie humaine*. Paris: Jules Renard (republicată în engleză ca *The Mechanism of Human Facial Expression*, editată şi tradusă de RA Cuthbertson, Cambridge, Cambridge University Press, 1990).

14 Cashdan, E. (1998) „Smiles, speech and body posture: how women and men display sociometric status and power”.

„*Journal of Nonverbal Behavior*, 22 (4) pp. 209 – 228; Lafrance.

Note 307

M., Hecht, M. (2000) „Gender and smiling: a **meta**analy-sis of sex differences în smiling”, în A.H. Fisher (ed.), *Gender and Emoţion*. Cambridge, Cambridge University Press.

1990; Hall, J.A., Carney, D.R., Murphy, N.M. (2002) „Gender differences în smiling”, în M.H. Abel (ed.), *An Empiri-cal Reflection on the Smile*. New York: Edwin

Mellen Press.

15 Dabbs, J.M. (1992) „Testosterone, smiling and facial appea-rance”, *Journal of Nonverbal Behavior*, 21, pp. 45 – 55.

16 Darwin, C. (1872) *The Expression of the Emoţions în Man and Animals*. Londra: John Murray.

17 Ricks, C. (1974) *Keats and Embarrassment*. Oxford: Claren-don Press.

18 Leary, M.R., Britt, T.W., Cutlip, W.D., Templeton, J.L. (1992) „Social blushing”, *Journal of Personality and Social Pycholo-gy*, 112 (3), pp. 446 – 460.

19 Halberstadt, A., Green, L.R. (1993) „Social attenţion and placation theories of blushing”, *Motivaţion and Emoţion*.

17 (1), pp. 53 – 64; De Jong, P.J. (1999) „Communicative and remedial efects of social blushing”, *Journal of Nonverbal Behavior*, 23 (3), pp. 197 – 217.

20 Smith, W.J., Chase, J., Lieblich, A.K. (1974) „Tongue sho-wing: a facial display”. *Semiotica*, 11,201 – 246.

21 Dolgin, K.M., Sabini, J. (1982) „Experimental manipulation of a human nonverbal display: the tongue show affects an observerȝs willingness to interact”, *Animalbehaviour*, 30, pp. 935 – 936; Jones, N., Kearins, J., Watson, J. (1987) „The human tongue show and observers willingness to interact: replicaţion and extensions”, *Psychologicalreports*, 60, pp. 759 – 764.

22 Kendon, A. (1975) „Some funcţions of the face în a kissing round”, *Semiotica*, 15, pp. 299 – 334.

23 Festinger, L., Carismith, M. (1959) „Cognitive consequen-ces of forced compliance”, *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58,203 – 210.

24 Jones, E.E. (1964) *Ingratiation*. New York: Appleton-Centu-ry-Crofts; Gordon, R.A. (1996) „Impact of

ingratiation on judgements and evaluations: a **meta**analytic investigaţion", *Journal of Personality and Social Psychology*, 71 (1), pp.

3UO

Peter Collett

54 – 70; Stengel, R. (2000) *Youzre Too Kind*: *A Briefhistory of Flatten*/. New York: Simon & Schuster.

25 Judge, TA, Bretz, R.D. (1994) „Political influence behavior and career succes", *Journal of Management*, 20 (1), pp. 43 – 65.

26 Colman, A., Olver, K.R. (1978) „Reacţions to flattery as a funcţion of self-esteem: self-enhancement and cognitive consistency theories". *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 17 (1), pp. 25 – 29.

Capitolul 4: Indicatori care apar în conversaţii

1 Walker, M. (1982) „Smooth tranzitions în conversaţional turn-taking: implications for theory". *Journal of Psychology*.

110, pp. 31 – 37.

2 Sacks, H., Schegloff, E., Jefferson, G. (1974) „A simplest sys-tematics for the organization of turn-taking în conversaţion", *Language*, 50, pp. 696 – 735; Beattie, G. (1983) *Talk*: *An Analysisof Speech andnon-verbalbehaviourin Conversation*, Milton Keynes: Open University Press.

3 Yngve, VJ. (1970) „On getting a word în edgewise", *Lucrările celei de-a şasea conferinţe regionale a Societăţii Lingvistice din Chicago*, Chicago: Chicago Lingvistic Society.

4 Meltzer, L., Morris, W.N., Hayes, D. (1971) „Interrupţion o**ut-**comes and vocal amplitude: explorations în social psychophysics" *Journal of Personality and Social Psycliologx*/, 18, pp. 392 – 402.

5 Anderson, K.J., Leaper, C. (1998) „**Meta**analyses of

gender efects on conversaţional interrupţions: who, what, when, where and how", *Sex Roles*, 39 (3/4), pp. 225 – 252.

6 Tannen, D. (1981) „New York Jewish conversaţional style", *Internaţi onal Journal of the Sociology of Language*, 30, pp. 133 – 139.

7 Kendon, A. (1967) „Some funcţions of gaze-direction în social interaction". *Adapsychologia*, 26, pp. 2 – 63; Argyle, M., Cook, M. (1976) *Gaze and Mutual Gaze*. Cambridge: Cambridge University Press; Beattie, G. (1978) „Sequenţial temporal pattems of speech and gaze în dialogue", *Semiotica*.

23 (1/2), pp. 29 – 52.

Note 309

8 Harrigan, J.A., Steffen, J.J. (1983) „Gaze as a turn-exchan-ge signal în group conversations", *British journal of Social Psychology*, 22 (2), pp. 167 – 168; Kalma, A. (1992) „Gazing în triads: a powerful signal în floor apporţionment", *British journal of Social Psychology*, 31, pp. 21 – 39.

9 Duncan, S. (1972) „Some signals and rules for taking spea-king tums în conversations", *journal of Personality and Social Psychology*, 23 (2), pp. 283 – 292.

10 Caspers, J. (2000) „Looking for melodic turn-holding configu-rations în Dut[h", *Lingvistics în the Netherlands 2000*, Amsterdam: John Benjamins; Wichmann, A., Caspers, J. (2001) „Melodic cues to turn-taking în English: evidence from percepţion", în J. ˚van Kuppeveldt and R. Smith (ed.), *Proceedings of the 2nd SIG – dial Workshop on Discourse anddialogue*. Aalborg, Denmark.

11 Walker, M, Trimboli, C. (1983) „The expressive funcţion of the eye flash", *journal of Nonverbal Behavior*, 8 (1), pp. 3 – 13.

12 Scheflen, A.E., Scheflen, A. (1972) *Body Language*

and Social Order. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall; Scheflen, A. (1973) *How Behaviormeans*. New York: Gordon & Breach.

13 Sebba, M., Tate, S. (1986) „You know what I mean? Agreement marking în British Black English", *journal of Pragma-tics*, 10, pp. 163 – 172.

14 Commins, S. (1935) *The Complete Works and Letters of Charles Lamb*. New York: Modern Library.

15 Feldman, S. (1959) *Mannerisms of Speech and Gestures în Eve-ryday Life*. New Internaţional Universities Press; Weintra-ub, W. (1989) *Verbal Behavior în Everyday Life*. New York: Springer Verlag.

16 Weinstein, E.A. (1966) „Toward a theory of interpersonal tactics", în C. Backman, P. Second (ed.), *Problems în Social Psychology*: *Selected Readings*. New York: MC˙Graw-Hill.

17 Lakoff, G. (1973) „Hedges: a study în meaning criteria and the logic of fuzzy concepts", *journal of Philosophical Logic*, *2*, pp. 458 – 508; Schiffrin, D. (1988) *Discoursemarkers*. Cambridge: Cambridge University Press; Holmes, J. (1990) „Hedges and boosters în womenȝs and menȝs speech", *Language and Communicaţion*, 10 (3), pp. 185 – 205.

Peter Collett

18 Malmstrom, J. (1960) „*Kind* ofand its congenere", *English Journal*, 44, pp. 288 – 290.

19 Holmes, J. (1986) „Funcţions ofyou *know* în womenȝs and menȝs speech", *Language în Society*, 15, pp. 1 – 22.

20 Lockard, J.S., Allen, D.J., Schiele, B.J., Wiemer, M.J. (1978)

„Human postural signals: stance, weight-shifts and social distance as intenţion movements to depart", *Animal Behaviour*, 26, pp. 219 – 224.

21 Wildeblood, J., Brinson, P. (1965) *Thepolite World*. Londra: Oxford University Press; Rockwood, J. (1992) *The Craftsmen of Dionysus*: *An Approach to Acting*. New York: Applause Books.

Capitolul 5: În arena politică

1 Gregg, G.L. (1998) „Liberals, conservatives and the presidency", *Theintercollegiatereview*, Spring, pp. 26 – 31.

2 Blum, M.D. (1988) *The Silent Speech of Politicians*. San Diego: Brenner Informaţion Group.

3 Henton, C.G., Bladon, R.A.W., (1985) „Breathiness în normal female speech: inefficiency versus desirability", *Languageandlommunicaţion*, *5*, pp. 221 – 227; W. Hardeastle, J. Laver (ed.) (1995) *The Handbook of Phonetic Sciences*. Oxford: Blackwell.

4 Gregory, S.W., Gallagher, T.J. (2002) „Spectral analysis of candidates nonverbal vocal communicaţion: predicting U.S. ˇpresidenţial election outeomes", *Social Psychology Quarterly*, 65 (3), pp. 298 – 308.

5 Masters, R.D. (1988) „Nice guyes donzt finish last: aggres-sive and appeasement gestures în media images of politi-cians", în M.R.A. Chance, D.R. Omark (ed.), *Social Fabrics of the Mind*. Hove: Lawrence Eribaum.

6 Chance, M.R.A. (1962) „An interpretation of some agonis-tic postures: the role of cut-off acts and postures", *Sympo-sium of the Zoological Society of London*, 8, pp. 71 – 89.

7 Atkinson, M. (1986) *Our Mastersz Voices*: *The Language and Body Language of Politics*. Londra: Methuen.

8 Harris, S. (1991) „Evasive acţion: how politicians respond to questions în political interviews", în P. Scannell (ed.), *Broadcast Talk*. Londra: Sage.

9 Bull, P., Mayer, K. (1993) „How not to answer questions în political interviews". *Political Psychology*, 14

(4), pp. 651 – 666; Bull, P. (1998) „Political interviews: television interviews în Great Britain", în O. Feldman, C. De Landtsheer (ed.) *Politically Speaking*. Westport, CT: Praeger.

10 Bull, P., Mayer, K. (1988) „Interrupţions în political interviews: a study of Margaret That[her and Neil Kinnock"…

journal of Language and Social Psychology 7 (1), pp. 35 – 15.

11 Beattie, C. (1982) „Turn-taking and interrupţion în politi-cal interviews: Margaret That[her and Jim Callaghan com –, pared and contrasted", *Semiotica*, 39 (1/2), pp. 93 – 114.

12 Schegloff, E.A. (1989) „From interview to confrontation: observations on the Bush/Rather encounter", *Research on Language and Social Interaction*, 22, pp. 215 – 240.

Capitolul 6: Salutul

1 Kendon, A., Fierber, A. (1973) „A descripţion of some human greetings", în R.P. Michael, J.H. Crook (ed.), *Comparative Ethology and Behavior of Primates*. New York: Academic Press.

2 Wildeblood, J., Brinson, P. (1965) *The Poliţe World*. Londra: Oxford University Press; Rockwood, J. (1992) *The Craftsmen of Dionysus*: *An Approach to Acting*. New York: Applause Books.

3 Bulwer, J. (1644) *Chirologia*; *or the Natural Language of the*

Hand. Londra.

4 Doran, G.D. (1998) „Shake on it", *Entrepreneur Magazine*, Iulie.

5 Givens, D. (1977) „Greeting a strânger: some commonly used nonverbal signals of aversiveness", *Semiotica*, 19 (1/2), pp. 13 – 28; Hall, P.M., Hall, D.A.S.

(1983) „The handshake as interaction”. *Semiotica*, 45 (3/4), pp. 249 – 264.

Peter Collett

6 Collett, P. (1983) „Mossi salutaţions”, *Semiotica*, 45 (3/4), pp.

191 – 248.

7 Chaplin, W.F., Phillips, J.B., Brown, J.D., Clanton, N.R.

(2001) „Handshaking, gender, personality, and first impres-sions”, *journal of Personality and Social Psychology*, 79 (1), pp. 110 – 117.

8 Stephanopoulos, G. (1999) *All Too Human*: *A Political Edu-cation*. New York: Little, Brown.

9 Goffman, E. (1971) *Relaţions în Public*. Harmondsworth: Penguin; Greenbaum, PL., Rosenfeld, H.M. (1980) „Varie-ties of touch în greetings: sequenţial structure and sex-re-lated differences”, *Journalofnom erbalbehavior*, 5 (1), pp. 13 – 25.

10 Collett, P. (1993) *Foreign Bodies*: *A Guide to Europeanmanne-risms*. Londra: Simon & Schuster.

11 Erasmus, D. (1540) *Opera Omnia*, *9* vol. Basel.

12 Bakken, D. (1977) „Saying goodbye: an observaţional stu-dy of parting rituals”. *Man-Environment Systems*, *7*, pp. 95 – 100; Summerfield, A., Lake, J.A. (1977) „Nonverbal and verbal behaviours associated with parting”, *British Journal of Psychology*, 68, pp. 133 – 136; Albert, S., Kessler, S. (1978) „Ending social encounters”, *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, pp. 541 – 553.

13 Knapp, M.L, Hart, R.P., Friedrich, C.W., Shulman, G.M.

(1973) „The rhetoric of goodbye: verbal and nonverbal cor-relates of human leave-taking”, *Speechmonographs*, 40, pp.

182 – 198.

Capitolul 7: Gesturi regale

1 Nicolson, H. (1968) *Diaries andletters*, *1945 – 1962*, editat de

N. Nicolson, Londra: Collins.

2 Lacey, R. (1977) *Majesty*: *Elizabeth* I˘I *and the House of Windsor*. Londra: Hut[hinson.

3 Provine, R.R. (2000) *Laughter*: *A Scientificinvestigation*. Londra: Penguin.

Note

3 1 3

4 Câştiglione, B. (1528) *Libro del Cortegiano*, Veneţia (tradus de Sir Thomas Hoby ca *The Book of the Courtier*, Londra, 1561).

5 Naunton, R. (1641) *Fragmenta Regalia* (retipărit în H. Wal-pole [ed.], *Paul Hentzner*ȝ*s Travels în England*, Londra, 1797).

6 Hoggart, S. (1986) „Caribbean Queen", în T. Grove (ed.) *The Queen Observed*, Londra: Pavilion Books.

7 Tooley, S.A. (1896) *The Personal Life of Queen Victoria*. Londra: S.H. Bousefield.

8 Windsor, E. (1987) *Wallis and Eduard*: *Letters 1931 – 1937*: *The intimate Correspondence of the Duke and Duchess of Windsor*, editat de M. Bloch. Bath: Chivers.

9 Henley, N. (2001) „Body poliţies", în A. Branaman (ed.), *Self and Society*, Maiden, MA: Blackwell.

10 Windsor, E. (1951) A *Kings Story*: *The Memoirs of H.R.H.* ˘ *the Duke of Windsor*. Londra: Cassell.

11 Bloch, M. (1973) *The Royal Touch*: *Sacred Monarchy and Scrofula în England and France*, tradus de J.E. Anderson. Londra:

Routledge & Kegan Paul.

12 Holden, A. (1979) *Charles*: *Prince of Wales*: *A Biography*. Londra: Little, Brown.

13 Mehrabian, A. (1969) „Methods and designs: some referents and measures of nonverbal communicaţion”, *Behavioral Research Methods and Instrumentation*, 1, pp. 203 – 207; Beebe.

S.S., Beebe, S.J., Redmond, M.V. (2002) *Interpersonal* **Com***municaţion*: *Relating to Others*, Boston: Allyn & Bacon.

14 Montagu, A. (1971) *Touching*: *The Human Significance of the Sḳin*, New York: Columbia University Press.

15 Darwin, C. (1872) *The Expression of the Emoţions în Man and Animals*, Londra: John Murray.

Capitolul 8: Indicatori ai anxietăţii

1 Marks, I.M., Nesse, R.M. (1994) „Fear and fitness: an evoluţionary analysis of anxiety disorders”, *Ethology and Sociobiology*, 15, pp. 247 – 267.

Peter Collett

2 Christiansen, B. (1972) *Thus Speaks the Body*, New York: Arno Press; Fried, R., Grimaldi, J. (1993) *The Psychology and Physiology of Breathing*: *În Behavioralmedicine*, *Clinicalpsychology andpsychiatry*, New York: Plenum.

3 James, W. (1980) *The Principles of Psychology*, *2* vol. New

York: Henry Holt.

4 Perera, J. (1988) „The hazards of heavy breathing”, *New Scientist*, 3 decembrie, 46 – 48.

5 Reich, W. (1949) *Character Analysis*. New York: Farrar, Strauss & Ciroux; Lowen, A. (1958) *Physical Dynamics of Character Structure*, New York: Grune & Stratton.

6 Lowen, A. (1958) *Physical Dynamics of Character Structure*.

New York: Grune & Stratton.

7 Middlemist, R.D., Knowles, E.S., Matter, C.F. (1976) „Personal space invasion în the lavatory: suggestive evidence for arousal", *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, pp.541 – 546.

8 Hinde, R. (1982) *Ethology*: *Its Nature andrelations to Other Sciences*, Oxford: Oxford University Press.

9 Ekman, P., Friesen, W.A. (1969) „The repertoire of nonverbal behavior: categories, origins, usage, and coding", *Semiotica*, 1, pp. 49 – 98.

10 Waxer, P. (1977) „Nonverbal cues for anxiety: an examinaţion of emoţional leakage", *journal of Abnormal Psychology*, 86, pp. 306 – 314; Daly, J.A., Hogg, E., Sacks, D., Smith, M., Zimring, L. (1983) „Sex and relafion↻hip afect social self-grooming", *journal of Nonverbal Behavior*, *7*, pp. 183 – 189;

Shreve, E.G., Harrigan, J.A., Kues, J.R., Kagas, D.K. (1988)

„Nonverbal expressions of anxiety în physician-patient interactions", *Psychiatry*, 51 (4), pp. 378 – 384; Kenner, A.N. (1993) „A cross-cultural study of body-focused hand **mo**vement", *journal of Nonverbal Behavior*, 17 (4), pp. 263 – 279; Morris, D. (1994) *Body talk*: *Themeaningof Human Gestures*, New York: Crown Publishers.

11 Harrigan, J.A., O℈Connell, D.M. (1996) „How de you look when feeling anxious?", *Personality and Individual Dfren-ces*, 21 (2), pp. 205 – 212. A se vedea şi Leventhal, H., Sharp.

Note

E. (1965) „Facial expressions as indicators of distress", în S. Tomkins, C. Izard (ed.), *Affect*, *Cognition and Personality*. New York: Springer Verlag.

12 Milgram, S. (1974) *Obedience to Authority*. New York: Har-per & Row.

13 Farabee, D.J., Holcom, M.L., Ramsey, S.L., Cole, S.G. (1993) „Social anxiety and speaker gaze în a persuasive atmos-pliere”, *journal of Research în Personality*, 27 (4), pp. 365 – 376.

14 Stern, A. (1992) „The eye blink: afective and cognitive **în**fluences”, în D.G. Forgays, T. Sosnowski, K. Wrzesniewski (ed.), *Anxiety*: *Recentdevelopments în Cognitive*, *Psychophy-siological and Health Research*. Washington: Hemisphere.

15 Bell, C. (1847) *The Anatomy and Philosophy of Expression*, *as Connected with the Fine Arts*. Londra: John Murray.

16 Jackson, D.D. (1985) „From the lungs to larynx to lip, itȝs jitter, shimmer and blip”, *Smithsonian*, 6 (iulie), p. 78.

17 Eligring, H., Scherer, K.R. (1996) „Vocal indicators ofmood change în depression”, *Journal of Nonverbal Behavior*, 20 (2), pp. 83 – 110.

18 Siegman, A.W. (1987) „The telltale voice: nonverbal messages of verbal communicaţion”, în A.W. Siegman, S. Feldstein (ed.), *Nonverbal Behavior and Communicaţion*, Hillsda-le, NJ: Eribaum; Siegman, A.W, Boyle, S. (1993) „Voices of fear and anxiety and depression: the efects of speech rate and loudness on fear and anxiety and depression”, *Journal of Abnormal Psychology*, 102 (3), pp. 430 – 437.

19 Murray, D.C. (1971) „Talk, silence and anxiety”, *Psychologicalbulletin*, 75, pp. 244 – 260; Rochester, S.R. (1973) „The significance of pauses în spontaneous speech”, *Journal of Psycholingvisticresearch*, *2*, pp. 51 – 81.

Capitolul 9: Gesturi cu tentă sexuală

1 Eibl-Eibesfeldt, I. (1971) *Love and Hate*: *The Natural His-tory of Behavior Pattems*. New York: Holt, Rinehart & Winston; Morris, D. (1971) *Intimate*

Behaznour. Londra: Jo

316 i ei ei cuiien nathan Cape; Singh, D., Young, R.K. (1995) „Body weight, waist-to-hip ratio, breasts, and hips: role în jud-gments of female attractiveness and desirability for re-lafionↄhips", *Ethology and Sociobiology*, 16, pp. 483 – 507; Fumham, A., Dias, M., M℃˟Clelland, A. (1998) „The role of body weight, waist-to-hip ratio, and breast size în jud-gments of female attractiveness", *Sex Roles*, 3/4, pp. 311 – 326.

2 Lloyd-Elliott, M. (1995) *Secrets of Sexual Body Language*.

Londra: Hamlyn.

3 Buss, D. (1994) *The Evoluţion of Desire*. New York: Basic

Books.

4 Perper, T. (1985) *Sex Signals*: *The Biology of Love*. Philadelphia: ÎŞI Press; Perper, T. (1989) „Theories and observaţions on sexual selection and female choice în human beings", *Medical Anthropology*, 11 (4), pp. 409 – 454.

5 Burton, R. (1621) *The Anatomy of Melancholy*. Oxford: Henry Cripps.

6 Birdwhistell, R. (1970) *Kinesics and Context*. New York: Ballantine.

7 Moore, M.M. (1985) „Nonverbal courtship pattems în wo-men: context and consequences". *Ethology and Sociobiology*, 6, pp. 237 – 247.

8 Wiley, R.H. (1991) „Lekking în birds and mammals; behavioral and evoluţionary issues", *Advances în the Study of Behavior*, 20, pp. 201 – 291.

9 Krebs, J.R., Dawkins, R.D. (1984) „Animal signals: mi**nd**-reading and manipulation", în J.R. Krebs, N.B. Da-vies (ed.), *Behavioral Ecology*: *An Evoluţionary Approach*, Sunderland, MA: Sinauer.

10 Crammer, K., Jutte, A., Fischmann, B. (1997) „Der Kampf der Geschlechter und der Krieg der Signale", în B. Kanit-scheider (ed.), *Liebe, Lust undleidenschaft: Sexualitat im Spiegel der Wissenschaft*. Stuttgart: Hirzel; Penton-Voak.

I.S., Perrett, D.I., Castles, D.L., Kobayashi, T., Burt, D.M.

Murray, L.K., Minamisawa, R. (1999) „Menstrual cycle al-ters face preferences". *Nature*, 399, pp. 741 – 742.

11 Walsh, D.G., Hewitt, J. (1985) „Giving men the come-on: efect of eye contact and smiling în a bar environment", *Perceptualandmotorăkills*, 61, pp. 873 – 874.

12 Moore, M.M. (1985) „Nonverbal courtship pattems în wo-men: context and consequences". *Ethology and Sociobiology*.

6, pp. 237 – 247.

13 Kleinke, C.L. (1986) „Gaze and eye contact: a research review", *Psychological Bulletin*, 100 (1), pp. 78 – 100; Iizuka, Y. (1992) „Eye contact în dating couples and unacquainted couples", *Perceptual andmotor Sḳills*, 75, pp. 457 – 461.

14 Walsh, D.G., Hewitt, J. (1985) „Giving men the come-on: efect of eye contact and smiling în a bar environment", *Perceptual andmotor Sḳills*, 61, pp. 873 – 874.

15 Givens, D.B. (1978) „The nonverbal basis of attraction: flir-tation, courtship and seduction", *Psychiatry*, 41, pp. 346 – 359; Givens, D.B. (1983) *Love Signals*: *How to Attract a Mate*. New York: Crown.

16 Crammer, K., Kruck, J, Juette, A., Fink, B. (2000) „Non-verbal behavior as courtship signals: the role of control and choice în selecting partners", *Ei>olution andhuman Behavio-ur*, 21, pp. 371 – 390.

17 Abbey, A. (1987) „Mispercepţions of friendly behavior as sexual interest: a survey of naturally occurring incidents", *Psychology of Women Quarterly*, 11 (2), pp. 173 – 194; Shetland, R.L, Craig, J.M. (1988) „Can men and women differenţiate between platonic and sexually interested behavior?", *Social Psychology Quarterly*, 51 (1), pp. 66 – 73.

18 Morris, D. (1977) *Manwatching*: *A Field Guide to Human Be-haviour*. Londra: Jonathan Cape.

19 Care, T.M. (1986) „The funcţion of slotting: a review of the hypotheses", *Animalbehaviour*, 34, pp. 649 – 662; Zahavi, A., Zahavi, A. (1997) *The Handicap Principle*: *A Missing Plece of Danoin3s Puzzle*. Oxford: Oxford University Press.

20 Burton, R. (1621) *The Anatomy of Melancholy*. Oxford: Hen-ry Cripps.

21 Ambady, N., Hallahan, M., Conner, B. (1999) „Accuracy of judgments of sexual orientation from thin slices of beha

Peter Collett vior". *Journal of Personality and Social Psychology*, *77*, pp. 538 – 547; Ambady, N., Laplante, D., Johnson, E. (2001) „Thin slice judgments as a measure of interpersonal sensitivity", în J. Hall, F. Bernieri (*ed.*), *Interpersonal Senzitivity*: *Measurementând Applications*, Hillsdale, NJ: Lawrence Erl-baum.

22 Berry, D.S., M˟C˟Å˟rthur, L.A. (1985) „Some components and consequences of a babyface". *journal of Personality and Social Psychology*, 48, pp. 312 – 323; M˟C ˟Å˟rthur, L.Z., Berry, D.S. (1987) „Cross-cultural consensus în percepţions of babyfa-ced adults", *Journal of Cross Cultural Psychology*, 18, pp. 165 – 192.

23 Eibl-Eibesfeldt, I. (1971) *Love andhate*: *The Naturalhistory of Behavior Pattems*. New York: Holt, Rinehart & Winston.

24 Campbell, R., Wallace, S., Benson, P.J. (1996) „Real men don't look down: direction of gaze affects sex decisions on faces", *Visuallognition*, 3 (4), pp. 393 – 412.

25 Hess, E. (1975) *The Telltale Eye*. New York: Van Nostrand Reinhold; Aboyoun, D.C, Dabbs, J.M. (1998) „The Hess pupil dilation findings: sex or novelty?", *Social Behaviour and Personality*, 26 (4), pp. 415 – 419.

26 Paul Ekman, comunicare personală.

27 Montagu, A. (1971) *Touching*: *The Human Significance of the Skin*. New York: Columbia University Press; Lockard, J.S., Adams, R.M. (1980) „Courtship behaviors în public: different age/sex roles", *Ethology and Sociobialogy*, 1, pp. 245 – 253; M℃˟Cormick, N.B., Jones, A.J. (1989) „Gender differences în nonverbal flirtation", *Journal of Sex Education and Therapy*, 15 (4), pp. 271 – 282.

28 Perper, T. (1985) Sex *Signals*: *The Biology of Love*. Philadelphia: ÎŞI Press; Murray, T.E. (1985) The language of singles bars", *American Speech*, 60 (1), pp. 17 – 30.

29 Krebs, J.R., Dawkins, R.D. (1984) „Animal signals: mi**nd-**re**-**ading and manipulation", în J.R. Krebs, N.B. Davies (ed.), *Behavioralecology*: *An Evoluţionaryapproach*, Sunderland, MA: Sinauer; Dabbs, J.M., Mallinger, A. (1999) „Higher testosterone levels predict lower voice pitch among men", **Per***Note sonality and Individual Differences*, *27*, pp. 801 – 804; Collins, S. (2001) „Merts voices and womenɀs choices", *Animal Be**-**haviour*, 60, pp. 773 – 780.

30 Manes, J., Wolfson, N. (1980) „The compliment formula", în F. Coulmas (ed.), *Conversaţionalroutine*. Haga: Mouton. A se vedea şi Herbert, R.K. (1990) „Sex**-**based differences în compliment behaviour", *Language în Society*, 19, pp. 201 – 224; Holmes, J. (1995) *Women, Men and politeness*. Londra: Longman.

31 Dindia, K., Allen, M. (1992) „Sex differences în

self-disclosure: a **meta**analysis", *Psychological Bulletin*, 112, pp. 106 – 124.

32 Crammer, K. (1990) „Strângers meet: laughter and non-verbal signs of interest în opposite-sex encounters", *Journal of Nonverbal Behavior*, 14 (4), pp. 209 – 236.

33 Provine, R.R. (2000) *Laughter*: *A Scientificinvestigation*, Londra: Penguin.

34 Crammer, K., Eibl-Eibesfeldt, I. (1990) „The ritualization of laughter", în W.A. Koch (ed.), *Natürlichkeit der Sprache und der Kiiltur*, Bochum: Brockmeyer.

35 Provine, R.R. (2000) *Laughter*: *A Scientific Investigation*. Londra: Penguin.

36 Moore, M.M. (1998) „Nonverbal courtship pattems în women: rejection signalling – an empirical investigation", *Semiotica*, 118 (3/4), pp. 201 – 214.

37 Crammer, K., Kriick, K.B., Magnusson, M.S. (1998) „The courtship dance: pattems of nonverbal synchronization în opposite-sex encounters", *Journal of Nonverbal Behavior*.

22 (1), pp. 3 – 27.

38 Bemieri, FI., Rosenthal, R. (1991) „Interpersonal coordinaţion: behavior mat[hing and interacţional synchrony", în R.S. Feldman, B. Rime (ed.), *Fundamentals of Nonverbal Behavior*, Cambridge: Cambridge University Press.

39 Lafrance, M. (1979) „Nonverbal synchrony and rapport: analysis by the cross-lag panel technique", *Social Psycholo-gy Quarterly*, 42, pp. 66 – 70; Bavelas, J.B., Black, A., Lemery, C.R., Mullett, J. (1987) „Motor mimicry as primitive empa-thy", în N. Eisenberg, J. Strayer (ed.), *Empathy and its De*

Peter Collett *velopment*. Cambridge: Cambridge University Press; Bernieri, F. (1988) „Coordinated

movement and rapport în tea-cher-student interactions" ournal *of Nonverbal Behavior*, 12, pp. 120 – 138; Dijksterhuis, A. (2000) „Automatic social influence: the percepţion-behavior link as an explanatory mechanism for behavior mat[hing", în J. Forgas, K.D. Williams (ed.), *Social Influence*: *Direct and Indirect Processes*. Philadelphia: Psychology Press.

40 Beattie, G. (1 988) *The Candarel Guide to Beach Wat[hing*. Ho-ve: Rambletree.

41 Buss, D.M., Shackelford, T.K. (1997) „From vigilance to violence: mate retenţion tactics în married couples", *Journal of Personality and Social Psychology*,.72, pp. 346 – 361; Buss, D. (2000) 7he *Dangerous Passion*: *Why jealousy Is as Necessary as Love and Sex*. Londra: Bloomsbury.

42 Goffman, E. (1971) *Relaţions în Public*. Harmondsworth: Penguin.

43 Givens, D.B. (1983) Love *Signals*: *How to Attract* a *Mate*. New York: Crown; Perper, T. (1985) *Sex Signals*: *The Biolo-gy of Love*. Philadelphia: ÎŞI Press.

Capitolul 10: Indicatori ai minciunii

1 Feldman, R.S., Forrest, J.A., Happ, B.R. (2002) „Self-presentation and verbal decepţion: de self-presenterslie more?" *Basic and Applied Social Psychology*, 24 (2), pp. 163 – 170.

2 Depaulo, B.M., Epstein, J.A., Wyer, M.M. (1993) „Sex diffe-rences în lying: how women and men deal with the dilem-mă of deceit", în M. Lewis, C. Sarrni (ed.), *Lying and Decepţion în Everyday Life*. New York: Guilford Press; Depaulo, B.M., Kashy, D., Kirkendol, S.E., Wyer, MM, Epstein, J.A. (1996) „Lying în everyday life". *Journal of Personality and Social Psychology*, 70 (5), pp. 979 – 995; Feldman, R.S., Forrest, J.A., Happ, B.R. (2002) „Self-presentation and verbal de-cepţion: de self-presenterslie

more?" *Basic and Applied Social Psychology*, 24 (2), pp. 163 – 170.

3 Feldman, R.S., Tomasian, J.C., Coats, EI. (1999) „Nonver-bal decepţion abilities and adolescents social competence: adolescents with higher social sḳills are better liars", *Journal of Nonverbal Behavior*, 23 (3), pp. 237 – 249; Kashy, D., De-Paulo, B.M. (1996) „Who lies?", *Journal of Personality and Socialpsychology*, *70{5)*, pp. 1037 – 1051.

4 Depaulo, PJ., Depaulo, B.M. (1989) „Can attempted decepţion by sales persons and customers be detected through nonverbal behavioral cues?", *Journal of Applied Social Psychology*, 19, pp. 1552 – 1577.

5 Ekman, P. (2001) *Telling Lies*. New York: W.W. Norton.

6 Ekman, P. (2001) *ibid*.

7 MC˟Cormack, 5Ā, Parks, M.R. (1990) „What women know that men donz₄t: sex differences în determining the truth be-hind deceptive messages", *Journal of Social and Personal Re-lafion₹hips*, *7*, pp. 107 – 118; Millar, M.G., Millar, K. (1995) „Detection of decepţion în familiar and unfamiliar persons: the efects ofinformation restricţion", *Journal of Noni erbal Behavior*, 19 (2), pp. 69 – 84.

8 Burton, S. (2000) *Impostors*: *Sixkinds of Liar*. Londra: Viking.

9 Ekman, P. (2001) *Telling Lies*. New York: W.W. Norton.

10 Vrii, A. (2001) *Detectinglies and Deceit*. Chichester: John Wiley.

11 Seager, P. (2001) „Improving the ability of individuals to detect lies". Teză de doctorat nepublicată, University of Hertfordshire.

12 Krauss, R.M. (1981) „Impression formation,

impression management, and non-verbal behaviors", în E.T. Hig-gins, C.P. Herman, M. Zanna (ed.), *Social Cognition*: *The Ontario Symposium*, vol. 1. Hillsdale, NJ: Eribaum. A se vedea şi: Vrij, A., Semin, G.R. (1996) „Lie experts beliefs about nonverbal indicators of decepţion", *Journal of Non-verbalbehax lor*, 20, pp. 65 – 80; Anderson, D.E., Depaulo.

B.M., Ansfield, M.E., Tickle, J.J., Green, E. (1999) „Beliefs about cues to decepţion: mindless stereotypes or **unităţi-**ped wisdom". *Journal of Noni erbal Behavior*, 23, pp. 67 – 89; Vrij, A. (2001) *Detecting Lies and Deceit*. Chichester: John Wiley.

13 Vrij, A. (2001) *Detecting Lies anddeceit*. Chichester: John Wi-ley.

14 Ekman, P., Friesen, W.V. (1969) „Nonverbal leakage and clues to decepţion", *Psychiatry*, 32, pp. 88 – 106.

15 Hirsch, A.R., Wolf C.J. (1999) „A case example utilizing practical methods for detecting mendacity", AMA Annual Meeting, Washington, DC [rezumat], NR505: 208; Hirsch, A.R., Wolf, C.J., (2001) „Practical methods for detecting mendacity: a case study", *Journal of the American Academy of Psychiatriclaw*, 29 (4), pp. 438A144.

16 Davis, K. (1999) „Clinton and the truth: on the nose?", *USA Today*, 19 mai, 4; Dribben, M. (2002) „În your face", *The Philadelphia Inquirer*, 19 octombrie.

17 Birdwhistell, R. (1955) „Do gestures speak louder than words?", *Collier3s*, 4 martie, pp. 56 – 57.

18 Ekman, P. (2001) *Telling Lies*, New York: W.W. Norton.

19 Ekman, P., Friesen, W.V., O3Sullivan, M. (1988) „Smiles when lying", *journal of Personality and Social Psychology*, 54, pp. 414 – 420; Ekman, P. (2001) *Telling Lies*, New York: W.W. Norton; Frank, M., Ekman, P.,

Friesen, W. (1993), „Behavioral markers and recognizability of the smile of enjoyment", *Journal of Personality and Social Psychology*, 64 (1), pp. 83 – 93.

20 Haggard, E.A., Isaacs, K.S. (1966) „Micromomentary facial expressions as indicators of ego mechanisms în psychothe-rapy", în L.A. Gottschalk, A.H. Auerbach (ed.), *Methods of Research în Psychotherapy*, New York: Appleton-Centu-ry-Crofts; Ekman, P., O3Sullivan, M. (1991) „Who can cât[h a liar?", *Americanpsychologist*, 46, pp. 913 – 920.

21 Frank, M.G., Ekman, P. (1997) „The ability to detect deceit generalizes across different types of high-stake lies", *Journal of Personality and Social Psychology*, *72*, pp. 1429 – 1439.

22 Vrij, A. (2001) *ibid*.

23 Anoli, L., Ciceri, R. (1997) „The voice of decepţion: vocal strategies of naive and able liars", *Journal of Nomierbal Behavior*, 21 (4), pp. 259 – 284.

24 Ekman, P. (2001) *Telling Lies*, New York: W.W. Norton.

3 2 3

25 Depaulo, B.M. (1994) „Decepţion", în T. Manstead, M. Hewstone (ed.), *Blachvell Encyclopaedia of Social Psychology*, pp. 164 – 168. Oxford: Blackwell.

Capitolul 11: Gesturi împrumutate de la străini

1 Chambers, J. (1973) „Canadian rising", *Canadian Journal of Lingvistics*, 18, pp. 113 – 135; Penner, P., MC ˇConnell, R. (1980) *Learningenglish*. Toronto: Gage Publishing.

2 Bell, A. (1997) „The phonetics of fish and chips în New Zealand: marking national and ethnic identities", *English Worid-Wide*, 18 (2), pp. 243 – 270; Scott, A.W., Starks, D. (2000) „«No-one sounds like us?» A comparison of New Zealand and other southern hemisphere

Englishes", în A. Bell, K. Kuiper (ed.), *New Zealand English*, Wellington: Victoria University Press.

3 Collett, P., Contarello, A. (1987) „Gesti di assenso e di dissenso", în P. Ricci Bitti (ed.), *Communicazione e Gestu-alită*, Milano: Franco Angeli; Collett, P. (1993) *Foreignbo-dies*: *A Guide to European Mannerisms*, Londra: Simon & Schuster.

4 Morris, D., Collett, P., Marsh, P., O'Shaughnessy, M. (1979) *Gestures*: *Theirorigins anddistribution*, Londra: Jonathan Cape.

5 Collett, P. (1993) *Foreign Bodies*: *A Guide to European Mannerisms*, Londra: Simon & Schuster.

6 Collett, P. (1983) „Mossi salutaţions", *Semiotica*, 45 (3/4), pp.191 – 248.

7 Bulwer, J. (1644) *Chirologia*: *or the Natural Language of the*

Hand, Londra.

8 Zeldin, T. (1988) *The French*. Londra: Collins Harvill.

9 Collett, P. (1993) *Foreign Bodies*: *A Guide to European Mannerisms*. Londra: Simon & Schuster.

10 Hillary, E. (1999) *View from the Summit*. Londra: Doubleday.

11 Ekman, P. (1982) *Emoţion în the Human Face*, Cambridge: Cambridge University Press.

12 Birdwhistell, R. (1970) *Kinesics and Context*, New York: Bal-lantine.

13 Seaford, H.W. (1981) „Maximizing replicability în **descri**bing facial behavior", în A. Kendon (ed.), *Nonverbal* **Com***municaţion*, *Interaction*, *andgesture*, Haga: Mouton.

14 Collett, P. (1993) *Foreign Bodies*: *A Guide to European Manne-risms*, Londra: Simon & Schuster.

15 Zeldin, T. (1988) *The French*, Londra: Collins Harvill.

16 Zajonc, KB., Murphy, S.T, Inglehart, M. (1989) „Feeling and facial efference: implications of the vascular theory of emoţions", *Psychologicalrevierv*, 96, pp. 395 – 416.

17 Strack, R, Martin, L., Stepper, S. (1988) „Inhibiting and facial conditons of the human smile: a nonobtrusive test of the facial feedback hypothesis", *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, pp. 768 – 777. A se vedea şi Cappella, J.N. (1993), The facial feedback hypothesis în human inter-action: review and speculation", *Journal of Language and Social Psychology*, 12, pp. 13 – 29; M[Intosh, D.N. (1996) „Facial feedback hypothesis: evidence, implications, and directions", *Motivaţi on and Emoţion*, 20, pp. 121 – 147.

18 Lehtonen, J., Sajavaara, K. (1985), The silent Finn", în D. Tannen, M. Saville-Troike (ed.), *Perspectiikson Silence*, Nor-wood, NJ: Ablex.

19 Colding, W. (1954) *Lord of the Flies*, Londra: Faber & Faber.

20 Collett, P. (1993) *Foreign Bodies*: *A Guide to European Manne-risms*, Londra: Simon & Schuster.

21 Anon. (1581) *A Treatise of Daunces*, Londra.

22 Efron, D. (1942) *Gesture andenvironment*, New York: Kings Crown Press.

23 Efron, D. (1942) *ibid*.

24 Morris, D., Collett, P., Marsh, P., OȜShaughnessy, M. (1979)

Gestures: *Their Origins and Distribution*, Londra: Jonathan Cape.

25 Collett, P. (1982) „Meetings and mişunderstandings", în S. Bochner (ed.), *Cultures în Contact*, Oxford: Pergamon.

26 Collett, P. (1993) *Foreign Bodies*: *A Guide to European Manne-risms*. Londra: Simon & Schuster.

Capitolul 12: Gesturi ale fumătorilor

1 Hatsukami, D., Morgan, S.F., Pickens, R.W., Hughes, J.R. (1987) „Smoking topography în a nonlaboratory environment", *Internaţional journal of the Addictions*, 22 (8), pp. 719 – 725; Miller, P.M., Fredrickson, L.W., and Hartrord, R.L. (1979) „Social interaction and smoking topography în heavy and light smokers", *Addictwe Behavior*, 4, pp.147 – 153.

2 Napier, J.R. (1962) „The evoluţion of the hand", *Scientific American*, 207 (6), pp. 56 – 62.

3 Klein, R. (1995) *Cigarettes Are Sublime*. Londra: Picador. A se vedea şi Starr, M.E. (1984) „The Mariboro man: cigaret-te smoking and masculinity în America". *Journal of Popular Culture*, 17 (4) pp. 45 – 57.

4 Danesi, M. (1999) *Of Cigarettes, High Heels, and Other Interesting Things*. Londra: Macmillan.

5 Hyllienmark, G. (1986) „Smoking as a tranƨiţional obiect", *British Journal of Medical Psychology*, 59, pp. 263 – 267.

6 Revell, A.D., Warburton, D.M., Wesnes, K. (1985) „Smoking as a coping strategy", *Addictwe Behaznors*, 10, pp. 209 – 224.

7 M˟Ȼ˟Å˟rthur, C, Waldron, E., Dickinson, J. (1958) „The psychology of smoking", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 56, pp. 267 – 275; Howe, M., Summerfield, A. (1979)

„Orality and smoking", *British Journal of Medical Psychology*, 52, pp. 85 – 90.

8 Thackeray, W.M. (1856) *Sketches and Travels în London*. Londra: Bradbury & Evans.

9 Klein, R. (1995) *Cigarettes Are Sublime*. Londra: Picador.

10 Lombardo, T, Carreno, L. (1987) „Relaſionɔhip of Type A behavior pattern în smokers to carbon monoxide

exposure and smoking topography", *Health Psychology*, 6 (5), pp. 445 – 452.

11 Pease, A. (1997) *Body Language*. Londra: Sheldon Press.

12 Gilbert, D.G. (1995) *Smoking*: *Individual Differences*, *Psycho-pathology*, *andemotion*. Londra: Taylor & Francis; Canals.

Peter Collett

J., Blade, J., Domenech, E. (1997) „Smoking and personali-ty predictors among young Swedish people", *Personality and Individual Differences*, 23 (5), 905 – 908; Acton, G.S. (2003) „Measurement of impulsivity în a hierarchical model of personality traits: implications for substance use", *Substan-ce Use and Abuse*, în curs de publicare.

13 Helgason, A.R., Fredrikson, M, Dyba, T, Steinbeck, G. (1995) „Introverts give up smoking more gften than extra-verts", *Personality and Individual Differences*, 18, pp. 559 – 560.

14 Golding, J.F., Mangan, G.F. (1982) „Arousing and de-arou-sing efects of cigarette smoking under condiţions of stress and mild senzory isolation", *Psychophysiology*, 19,449 – 456; Mangan, G.F., Golding, J.F. (1984) *The Psychopharmacology of Smoking*. Cambridge: Cambridge University Press.

15 Parrott, A.C. (1998) „Nesbitt3s Paradox resolved? Stress and arousal modulation during cigarette smoking", *Addiction*, 93, pp. 27 – 39; Parrott, A.C. (1999) „Does cigarette smoking cause stress?", *American psychologist*, 54 (10), pp. 817 – 820.

Capitolul 13: Cum ne dăm de gol

1 Simons, D., Levin D. (1998) „Failure to detect changes to people during a real-world interaction", *Psychonomic Bulletin & Revieiv*, 5, pp. 644 – 649.

2 Truzzi, M. (1973) „Sherlock Holmes: applied social psychologist”, în M. Truzzi (ed.), *Thehumanitiesas Sociology*, Columbus, OH: Charles E. Merrill.

3 Doyle, A.C. (1891) „A case of identity”, în W.S. Baring-Go-uld (ed.) (1967), *The Annotated Sherlock Holmes*, New York: Clarkson N. Potter.

4 Napier, J.R. (1973) *Bigfoot*: *The Yeti and Sasquatch în Myth and Reality*, Londra: E.P. Dutton.

5 Murphy, ST., Zajonc, R.B. (1993) „Afect, cognition, and awareness: affective priming with optimal and suboptimal stimulus exposures”, *journal of Personality and Social Psychology*, 64, pp. 723 – 739.

6 Dimberg, U., Thunberg, M., Elmehed, K. (2000) „Un con-scious facial reacţions to emoţional facial expressions”, *Psychological Science*, 11, pp. 86 – 89.

BWITTPWMT

Tipografa MOUTIP – filUT 8… str. Bucium n. 34, laşi 700265 Tel; 0232 – 2H225,236388, Fax: 0232 – 211252